

INFORME DE GERENCIA 2007

Señores Socios:

Agradezco a ustedes la confianza depositada en mi persona y a continuación pongo a su consideración un corto resumen del trabajo que he venido realizando en el presente periodo 2007 del cual les he venido informando constantemente.

Ambatol por ser una empresa que comercializa productos de acero se ha visto amenazada por el problema de la inestabilidad de los precios, es por ello que para que no suceda lo de años anteriores en que se preveía un incremento del precio y se realizaba la adquisición de material para poder competir en precio en el mercado, se redujo al máximo las compras en diciembre del 2006, por lo que al registrarse en vez de un incremento una disminución del precio para el mes de enero pudimos comprar material y comenzar con pie derecho el primer trimestre del año.

Para finales del segundo trimestre del año programamos un evento especial al conmemorarse los 15 años de vida de la empresa, evento que contó con el apoyo económico de las empresas que son nuestros proveedores.

Se realizó la escritura pública de aumento de capital de el capital que ingresos a la empresa por venta de activos socios, y el capital que por decisión de Junta General Universal de Socios decidieron reinvertir en la empresa.

Además se ha realizado el continuo seguimiento y revisión de inventarios mensuales en la matriz y las sucursales, con lo que se ha logrado corregir errores propios del manejo de esa cantidad de productos y el correcto stock para la venta de los mismos.

En cuanto al manejo de la cartera de créditos hemos sido más estrictos, al realizar el respectivo análisis de la cartera, sanearla y proponer y negociar de mejor manera los tiempos de pago con los clientes.

El mes de Octubre se tomaron decisiones de trascendental importancia para la empresa, el acero comenzó una escalada preocupante de 0.80 centavos el kilo a 0.95 centavos el kilo.

Nuestros créditos contratados con el Banco del Pichincha llegaron a 208.000 dólares por lo que la cuota mensual era muy alta debido a que los créditos eran contratados a un año plazo.

Por estas razones, realizamos las gestiones necesarias y tras un análisis del sistema bancario se realizó la apertura de una cuenta corriente en el Banco Procredit, ya que se contrato un crédito para 3 años y se cubrió la deuda con el Banco del Pichincha y la cuota es de 7.146 dólares mensuales lo que mejora nuestra capacidad de pago y de trabajo.

En cuanto a los resultados obtenidos en el periodo, comunico que se ha registrado contablemente un resultado económico negativo con una perdida de 26.900.89 dólares. Tras un análisis del porque, resumo que los gastos financieros son por un valor elevado de 41.360.82 dólares, en cuanto a los administrativos suman 352.372.83 dólares, de los cuales el 49.34 % de son por sueldos y salarios, el resto de gastos que son por mantenimiento de vehículos, combustible, contribuciones, impuestos, pago de servicios como el agua, luz y teléfono son los que representan el 50.66 % de los gastos y propongo trabajar en la optimización por parte de los empleados.

Para el periodo 2008 propongo reducir aún mas la cartera de créditos, y según como se presente el mercado que al momento se encuentra impredecible tomar las medidas necesarias para poder mantenernos en el mercado como lo que hemos venido siendo una empresa líder en la comercialización de todas las líneas de productos que representamos.

En cuanto a los sueldos y salarios lógicamente se mantendrán por el presente periodo, y realizaremos los ajustes necesarios en cuanto a personal en bien de la empresa.

Respetuosamente,



DR. CARLOS SANCHEZ F.
GERENTE GENERAL

Dr. Carlos Sánchez Freire.

GERENTE GENERAL



29 ABR 2008