

Guayaquil, abril 25, 2017

Señores

**SOCIOS DE LA COMPAÑÍA INDAMI CIA LTDA.**

Ciudad.

Estimados socios:

Presento a Uds. Como parte de mi responsabilidad de rendición de cuentas el informe de la gestión realizada en el año ejercicio 2016, con el fin de analizar los logros obtenidos y tomar acciones correctivas para mejora de la gestión de la empresa.

#### **1.- PRINCIPALES PUNTOS A SER DESTACADOS RESPECTO A LA GESTION DEL AÑO 2016**

El año 2016 ha sido un año marcado por dificultades económicas, debido a las políticas de ajuste del gobierno por la baja del precio del petróleo, las salvaguardas, el incremento del IVA y otras medidas para contrarrestar el terremoto ocurrido en abril del 2016, medidas que afectaron notablemente la recuperación de la cartera y provocaron la reducción de las ventas, así como la falta de liquidez en el mercado.

La inversión realizada el año anterior en la adquisición de la maquinaria de la nueva planta de proceso de carbonatos finos; la construcción del Horno de Cal, no pudo ser aprovechada totalmente ante la falta de demanda, por lo cual nos vimos precisados a reducir personal en la planta de carbonatos.

A pesar de ello, se incentivó el mercadeo personalizado para rescatar a clientes antiguos, siendo nuestra prioridad mantener la continuidad de la operación de la compañía; trabajando en los sectores económicos que se mantenían a flote como el sector avícola, tal es así que se desarrolló la producción de carbonatos, en el último semestre. Al producirse de forma no planificada la renuncia de la Jefe de Ventas, se dirigió la gestión de ventas hacia los clientes del mercado de Cal, con lo cual la planta adquirida pudo operar con normalidad, mejorando en el último trimestre nuestras ventas.

El ejercicio fiscal 2016 para la mayoría de las empresas medianas, como la nuestra, fue desafortunada, sin embargo, para nosotros, fue exitoso, debido a una excelente gestión en el área de marketing, al seguimiento continuo de nuestros clientes y a un adecuado control de los pagos y los flujos de caja, ajustándose a la disponibilidad de efectivo existente.

Nuestros indicadores reflejan que hemos logrado la meta de ventas en un 90%, manteniendo nuestros clientes importantes, y generando nuevos negocios con clientes del sector calcáreo, con lo cual esperamos que el panorama del año 2017 sea mejora para nuestra empresa.

## **2.- PROYECTOS NUEVOS A SER REALIZADOS**

Se continua con el proyecto de explotar la mina de Exminsa, para la producción de piedra de trituración y la construcción de un horno de Cal, que el año anterior no se realizó por la falta de líneas de crédito. Este año es prioritario que la inversión realizada genere resultados para la empresa, por lo cual se harán gestiones para obtener financiamiento a través de la CFN.

Se ha planificado construir otros dos hornos en INDAMI, con base en la construcción local, lo cual permitiría el contar con el aprovisionamiento de cal para la venta a los camaroneros que en este año ha despuntado de la crisis.

La intervención del apalancamiento de los socios, y de los bancos locales, permitió en el año 2016, superar las fases de iliquidez, que se presentaron en el año, y a través de la refinanciación de la deuda con el IESS, hemos podido seguir adelante en este escenario crítico

## **3.- ANALISIS FINANCIERO**

Consideramos que la empresa tuvo un repunte moderado en Activos este año, pero en el rubro de la Cartera por Cobrar tanto por el incremento de las ventas, como por la baja recuperación de cartera, reflejado en el aumento de los días de crédito. Las cuentas por Cobrar crecieron en un 50% con respecto al año anterior que representan aproximadamente USD\$ 150.000,00 adicionales de cartera por cobrar de clientes.

Analizando las ventas netas en el año 2015 alcanzaron la cifra de USD\$ 1'573.958,55 en este año totalizaron USD\$ 1'690.046,16, lo cual revela un crecimiento del 7% en relación al año anterior, lo cual lo considero satisfactorio considerando el periodo de crisis que vivió el país.

En cuanto a los Activos totales, estos crecieron a \$1'494M en el año 2016, comparado con el año 2015 por USD\$ 1'458.323, lo cual representa un aumento del 2%, que se refleja en un incremento neto de USD\$ 35.717,00, producto del aumento de la cartera total en USD 168.636,00 y la disminución de los Activos Fijos por la depreciación del periodo por -136.339.

En cuanto al financiamiento de terceros, este año a pesar de las dificultades económicas, hemos reducido considerablemente los pasivos no corrientes en USD\$ 130M, pagando las operaciones de la CFN, y obtuvimos un crédito corriente de USD\$ 16.000,00 para gastos de operación en los dos primeros cuatrimestres que fueron ilíquidos, por cuanto no recibíamos oportunamente los pagos de cartera.

## **4.- CONCLUSION**

Las cifras de la utilidad neta lograda al final del ejercicio de USD\$ 109.834,00 deducidos los costos y gastos de operación, así como el resultado de la gestión de ventas a USD\$ 1'794.614,00, que

implican una rentabilidad sobre las ventas del 6%, en un negocio altamente competitivo, es superior al del año pasado que fue de un margen del 3%; y dado el escenario macroeconómico devastador del ejercicio 2016, así como la reducción en un 27% del endeudamiento financiero de la empresa, me permite concluir que la empresa INDAMI CIA LTDA, ha sido adecuadamente administrada en su parte comercial y financiera, gracias a la gestión de sus ejecutivos jóvenes, comprometidos con los objetivos de la empresa. Considero que es un negocio en marcha, que se encuentra en expansión, con un alta expectativa para el año 2017, con altas posibilidades de obtener márgenes de utilidad mayores cuando la empresa utilice la máxima capacidad de la planta y se mejore la situación macroeconómica del país.

Nuestra empresa tiene un apalancamiento propio del 45%, por lo cual su situación financiera es saludable, sus socios son el soporte continuo como primera opción de financiamiento lo cual ha permitido que la empresa sobreviva a situaciones externas adversas. Mantiene una infraestructura de largo plazo por cuanto los equipos de mayor monto ya fueron adquiridos. En el año 2016 se intensificaré la línea de la cal cuya mercado ha sido ganado gracias a la gestión continua del área de ventas.

Estos logros no serían posibles sin el concurso del equipo administrativo y de Planta de INDAMI, de mis Gerentes y colaboradores, a quienes expreso mi agradecimiento y espero su colaboración y compromiso en el futuro.

Atentamente,

**Juan Pablo Armas Cabrera**  
**GERENTE GENERAL**