

Guayaquil, Marzo 22, 2018

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 2017, 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 2017

El año 2017 se presentó como un año de grandes interrogantes en el área económica para el sector empresarial, dado que marcaba el cambio de un gobierno que había permanecido en el poder por 10 años y que se preveía que no tendría continuidad; la incertidumbre respecto a la política fiscal y económica provocaron una paralización de las inversiones en el sector privado por espacio de los primeros meses. Luego de las elecciones, la situación en lugar de mejorar, empeoró, por la falta de coherencia entre el discurso político y las acciones concretas del gobierno. El panorama macroeconómico que a inicios de año se presentaba inquietante, luego de las elecciones y con el transcurso de los acontecimientos se perfiló de una forma negativa para el sector empresarial, dado que no existieron incentivos a la industria como se esperaba, esta situación a nivel macroeconómico provocó una recesión de la económica que debilitó las ventas de la empresa en los 8 primeros meses del año.

Las inversiones que el año anterior la empresa había realizado para su expansión, como la adquisición de hornos de cal, no encontraron eco en el mercado; las ventas se desaceleraron, sin embargo a raíz del cambio de Jefe de Ventas y la toma del despacho por un elemento nuevo, que desarrollo la estrategia de captación de clientes en campo, y su seguimiento continuo, se logró la mejora de las ventas a través del contacto con empresas pertenecientes a grupos guayaquileños que requerían principalmente de cal. En septiembre, octubre, noviembre y diciembre 2017, el repunte de las ventas de cal, logró la mejora del rendimiento del año 2017 y la posibilidad de que la empresa genere utilidad pese a la debacle económica que existió en el país.

Los negocios planeados para "EXMINSA" tanto de explotación de piedra, como de artículos para el sector de la construcción, quedaron sólo en estudios y reuniones, frente a la posibilidad de hacer una alianza con la compañía HOLCIM, para la construcción de una planta de cal de gran capacidad lo cual está en estudio.

Como consecuencia de ello, las previsiones del aprovechamiento de la infraestructura de la planta de cal y carbonatos finos, se cayeron, provocando la falta de pago de los clientes y la iliquidez que estimuló la gestión de varios préstamos bancarios que aliviaron la presión financiera. Frente a este

escenario, la prioridad importante de esta Administración fue mantener la continuidad de la operación de la compañía; pero tomando la opción de la captación continua de los clientes. Las reuniones directivas semanales permitieron diagnosticar los problemas y programar un registro pormenorizado del seguimiento de clientes.

El negocio de Santa Rosa, en el sector agrícola, aportó con una gran parte de la rentabilidad de la compañía, logrando mantener una buena participación de mercado en ese sector.

Indamical entró en el mercado en el año 2016 y el impulso de las ventas de este producto permitió a la empresa conseguir mejores resultados en sus ingresos. Fue acertado el camino de la construcción de los hornos, así como la ampliación de la producción de cal.

En medio de este escenario difícil macroeconómico, nuestra empresa se ha mantenido en el mercado, lo cual es un buen indicador, frente a las circunstancias actuales; hemos conservado nuestros clientes importantes, conseguimos al final una utilidad moderada y un cumplimiento de meta del 90% de las ventas. A esto debemos añadir que hemos incursionado en otros negocios paralelos como inversión adicional, precisamente para diversificar las fuentes de ingreso de la compañía, tal es el negocio del almacén agrícola que inició en Agosto 2017 y el estudio de otros proyectos a ser desarrollados en el año 2018.

2.- PROYECTOS NUEVOS A SER REALIZADOS

Respecto al cumplimiento de la explotación de la mina de Exminsa, en el año 2017, los proyectos no se concretaron y hasta la fecha no se ha podido explotar dicho activo en forma productiva, a pesar de que hemos construido la planta Fénix, la producción sigue siendo coordinada desde la empresa INDAMI. Se espera que en este año con la financiación de una línea de crédito de la CFN se desarrolle el proyecto.

Se prevé importar maquinaria de la China para distribución local, negocio con el cual, la empresa tendrá rentabilidad adicional, basado en una inversión en consignación, abriendo un nuevo mercado a nivel local.

Se ha llegado a concluir el negocio y alianza con CONSTRUMERCADO, para la comercialización de cal, negocio que será implementado en el año 2018.

Asimismo se han planificado otros proyectos como la ampliación de la planta de trituración para zeolita granulada, producción de sulfato de calcio, silicato de calcio, fosforita, dolomita y guano.

Controlar y desarrollar el restaurante León Dorado, inversión de INDAMI, desarrollar la Empresa de Transporte.

Y concluir la legalización de los predios de San Fernando, Soned, Rancho La Laguna y Buendía.

Dentro de las adquisiciones de activos fijos se prevé ampliar la bodega de Indami y adquirir maquinarias como mula, volqueta y cargadora, y otros requeridos para los proyectos agrícolas a ser desarrollados en forma automatizada.

A pesar de la falta de liquidez producto de la situación económica, nuestro adecuado cumplimiento de pagos en la banca, nos ha permitido captar préstamos bancarios que han solventado estos desfases de cobro que permitirán contar con el capital para estos proyectos.

4.- ANALISIS FINANCIERO

Este año la empresa no creció en activos como lo hizo en el año 2016, tal como lo explicamos, el crecimiento se realizó en la cartera de clientes, que es un activo más líquido que los activos fijos, El resultado financiero indica que los activos en el año 2017 fueron mayores en un 3% con respecto al año 2016, lo cual indica un crecimiento moderado pero sostenido.

Sin embargo de ello, el indicador de 77 días de Cuentas por Cobrar revela la dificultad en el retorno de la inversión, dada la situación económica actual de falta de pago de los clientes.

Precisamente pensando en ese desnivel, hemos incursionado en ventas de almacén agrícola que proporcionan liquidez inmediata, lamentablemente la rotación de las ventas es muy lenta.

Con respecto al rubro de ventas que en este año alcanzaron la cifra de USD\$ 2'258.000,00, en relación al año 2016 revela un crecimiento del 50% en relación al año anterior.

La cifra planificada de ventas por USD\$ 2'374M para el año 2017, no fue alcanzada, debido básicamente a la situación económica, principalmente hubo baja en las ventas de Nutricalcio 325 y Nutricalcio 100. A pesar de ello, consideramos que la rentabilidad alcanzada con una utilidad neta después de impuestos de USD\$ 92M, es razonable para el monto de ventas.

En cuanto al financiamiento recibido en este año, hemos obtenido los siguientes créditos:

Novación del Crédito de la CFN por USD\$ 210M y novación crédito capital de trabajo CFN por USD\$ 30M.

Créditos corrientes con el Banco de Machala por USD\$ 20M y crédito banco Copnacional por USD\$ 15.000,00.

Este financiamiento ha sido utilizado para la ampliación de la Planta y gastos corrientes.

5.- CONCLUSION

Las cifras de la utilidad neta, después de impuestos, lograda al final del ejercicio de USD\$ 92.000,00, que este año dejaron una rentabilidad neta para los accionistas del 5% sobre las ventas, a pesar de no haber sido superior al del año pasado, en el contexto de la crisis macroeconómica, me permite concluir que INDAMI CIA. LTDA. se encuentra con una posición sana, que le permite mantenerse en el mercado, a pesar de la crisis, que es lo principal en este momento y trabajar en la expansión de su mercado, porque la empresa aún no ha desarrollado su mayor potencial.

La disminución de los pasivos en el año 2017 en un 11% revela un manejo financiero prudente, que evidencia que la empresa ha cumplido en forma oportuna a sus acreencias, lo que nos ha permitido tener la posibilidad de contar con créditos bancarios cuando se necesite.

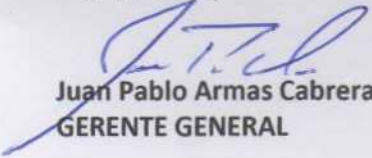
Estoy consciente que debemos trabajar en el control y mejora de la producción, así como también en la reducción de costos fijos y financieros, pero pienso que contamos con un personal capaz y comprometido, que adecuadamente dirigido, pondrán su empeño en cumplir con las metas previstas para el año 2018.

Vamos a trabajar en el control de costos y la producción, así como también en la continuidad de las reuniones mensuales que nos permitan llegar a la socialización de las metas que requerimos para alcanzar ese crecimiento. Precisamente en el año 2018, tengo planeado la contratación de un Directivo Administrador que controle estos procesos y haga seguimiento de las mejoras a ser implementadas.

INDAMI CIA. LTDA. es una empresa solvente, sustentada en una infraestructura de largo plazo por cuanto los equipos de mayor monto ya fueron adquiridos. En el año 2018 intensificaré la línea de los carbonatos finos y ultrafinos, que proporcionan mayores niveles de rentabilidad, reforzare los controles de producción que se requieran para bajar los costos fijos.

Aprovecho la oportunidad para agradecer al equipo administrativo y de Planta de INDAMI, a mis y colaboradores internos y externos, gracias a quienes hemos podido avanzar en dirección de un crecimiento sostenido.

Atentamente,


Juan Pablo Armas Cabrera
GERENTE GENERAL