

INFORME DE GESTIÓN EJERCICIO ECONÓMICO AÑO 2013

ANTECEDENTES:

Hormi Center Cia Ltda en cumplimiento con lo establecido en los Estatutos y las Políticas de la Compañía, ha realizado actividades que coadyuven a su óptimo desarrollo, el comprometimiento para satisfacer a sus clientes de acuerdo a sus requerimientos con despachos oportunos y atención personalizada, la búsqueda continua de mercado para ubicar el producto y el esfuerzo para mantener e incrementar su participación en el mercado a nivel de las provincias del Cañar y Azuay, ligado a esto un conjunto de estrategias comerciales en una proyección de los Estados Financieros que permitan guiar todas las actividades de la Compañía de manera confiable hacia el cumplimiento de sus objetivos, mediante el desarrollo de procedimientos adecuados y el personal entrenado para mantener y mejorar la eficiencia que permita controlar los costos y gastos de producción, son los factores que se consideran para su cumplimiento

ALCANCE

Abastecer la demanda de mercado del hormigon en las diferentes zonas de distribución de nuestro producto mediante la optimización de recursos.

OBJETIVOS:

GENERAL

- Incrementar participación en los mercados de la Provincia de Cañar y Azuay.
- Cumplir con el 100% del presupuesto de ventas.
- Incrementar las ventas.
- Incrementar la rentabilidad de la Compañía

ESPECÍFICOS:

- Optimizar procesos.
- Gestionar y Concretar negociaciones con clientes potenciales como Instituciones Públicas y Privadas
- Ofrecer al mercado un producto en sus diferentes diseños a precios competitivos.
- Realizar entregas oportunas del producto.
- Garantizar la calidad y volumen de nuestros productos a fin de evitar posibles reclamos por parte de los clientes.
- Atención personalizada a los clientes.
- Aplicar políticas de ventas (créditos).
- Realizar campañas de publicidad en las zonas de distribuciones actuales con mensaje objetivo (publicidad radio, prensa, y TV, vallas, esferos, letreros, agendas u otros de acuerdo a la necesidad).

DESARROLLO:**1. ANÁLISIS ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN:****1.1.- PARTICIPACIÓN MERCADO: PROVINCIAS DEL CAÑAR Y AZUAY:**

La participación en el mercado de Hormi Center Cia Ltda durante el ejercicio 2013 ocupa un 6% .

1.2.- CUMPLIMIENTO DEL 100% DEL PRESUPUESTO DE VENTAS

Luego del desarrollo de los diferentes objetivos planteados para cumplimiento en el ejercicio 2013 se obtuvieron los siguientes resultados:

El presupuesto para el año 2013 presenta un cumplimiento del 109% es decir un incremento del 9% y en USD. 117,375.64 de las ventas totales reales 15,036.80 metros cúbicos frente a las presupuestadas que fueron de 13,800.83 metros cúbicos como se puede observar en los siguientes cuadros:

CUADRO N° 1**COMPARATIVO PRESUPUESTO VS REAL EXPRESADO EN METROS CUBICOS**

MES	PRESUPUESTO M ³	REAL M ³	DIFER. M ³	%
ENERO	1000.00	738.00	-262	-26%
FEBRERO	950.00	613.50	-337	-35%
MARZO	1050.00	1244.50	195	19%
ABRIL	1050.00	1177.50	128	12%
MAYO	1102.50	1587.00	485	44%
JUNIO	1157.63	1287.50	130	11%
JULIO	1215.51	1336.00	120	10%
AGOSTO	1154.73	1590.00	435	38%
SEPTIEMBRE	1096.99	1220.00	123	11%
OCTUBRE	1276.28	1293.50	17	1%
NOVIEMBRE	1340.10	1346.50	6	0%
DICIEMBRE	1407.10	1602.80	196	14%
TOTAL	13.800.83	15.036.80	1.235.97	9%

CUADRO N° 2**COMPARATIVO PRESUPUESTO VS REAL EXPRESADO EN DÓLARES**

MES	PRESUPUESTO M ³	REAL M ³	DIFER. M ³	%
ENERO	94.850.00	70.006.38	-24844	-26%
FEBRERO	90.107.50	58.196.36	-31911	-35%
MARZO	99.592.50	118.052.77	18460	19%
ABRIL	99.592.50	111.697.18	12105	12%
MAYO	104.572.13	150.542.19	45970	44%
JUNIO	109.800.73	122.131.74	12331	11%
JULIO	115.290.77	126.732.43	11442	10%
AGOSTO	109.526.23	150.826.76	41301	38%
SEPTIEMBRE	104.049.92	115.728.71	11679	11%
OCTUBRE	121.055.31	122.700.89	1646	1%
NOVIEMBRE	127.108.07	127.728.45	620	0%
DICIEMBRE	133.463.48	152.040.97	18577	14%
TOTAL	1.309.009.12	1.426.384.76	117.375.64	9%

NOTA: PRECIO PROMEDIO DE VENTA USD. 94.8596

1.3- ANÁLISIS MERCADO POR PROVINCIAS

1.3.1. DEMANDA EN METROS CÚBICOS – La cobertura en el mercado de la Compañía se las realiza en la Provincias del Cañar y de Azuay, es así que para este ejercicio económico hemos comercializado nuestros productos

Si bien es cierto de los resultados obtenidos podemos observar que nuestro principal mercado está en la Provincia del Cañar con un 87% sin embargo se ha realizado gestiones de comercialización a fin de incrementar las ventas en el mercado del Azuay.

1.4.- NUESTROS PRINCIPALES CLIENTES

PROVINCIA DEL CAÑAR	OBRA
CONTARIN	EDIFICIO SENAMI
UNAE	UNIVERSIDAD NACIONAL EDUCACION
CONSORCIO CAÑAR	AV. 16 DE ABRIL
CONSORCIO CALAZOGUES	PAVIMENTACION CALLE GR. VINTIMILLA
FOPECA	PUNTES RIO CAÑAR
GAD AZOGUES	PAVIMENTACION CANCHAS PARA PARROQUIAS
GAD BIBLIAN	PAVIMENTACION CALLES BIBLIAN
SINDICATO CHOFERES DEL CAÑAR	ADECUACIÓN ESCUELA SINDICATO CHOFERES
AG CONSTRUCCIONES	SUBESTACION VIRGEN PAMBA
CUERPO DE BOMBEROS AZOGUES	ADECUACION ESTACIONES DE TRABAJO
ING. MARCELO DÁVALOS	EDIFICIO PRIVADO CUENCA
ING. ANTONIO GONZÁLEZ	CIUDADELA PUCANAN - VIRGENPAMBA
ING. SEGUNDO CRESPO	DIFERENTES CIUDADELAS PRIVADAS
SR. ANGEL ORTIZ	EDIFICIO PARTICULAR AURELIO JARAMILLO
SR. NELSON LEON	HOTEL LEÓN Y GASOLINERA AV. 24 DE MAYO
ING. MILTON MONTALVO MENA	PAVIMENTACION CIUDADELA UNE
ING. IVÁN CORREA	UPC COJITAMBO, JAVIER LOYOLA.

2.- ANÁLISIS ÁREA DE PRODUCCIÓN:

Se ha dado cumplimiento en un 109% del presupuesto de producción.

En la producción de hormigón, en el año 2013, si bien se cumplió con el presupuesto, se debe anotar que los primeros dos meses del año como se observa en el gráfico N° 1, la producción fue menor a lo presupuestado por razones de incursión en el mercado, lograr posesionarnos en el mismo y obtener la confianza de nuestros clientes

En los meses siguientes se supera el presupuesto, sin embargo el esfuerzo por incrementar la producción dependió básicamente de la demanda del mercado, pues existieron días de incremento y otros que presentaron un decremento en la producción, razón ésta que no permitió superar aún más las expectativas de despacho.

Comparativamente se presupuestó producir 13.800 metros cúbicos de hormigón, frente a una producción real de 15.036.8 metros cúbicos como se observa en el gráfico N° 2.

2.1.- CONTROL DE CALIDAD

- Se ha realizado un control de calidad óptimo a fin de garantizar el hormigón en sus diferentes diseños y un alto nivel de satisfacción del cliente.
El control de calidad en la producción de hormigón resulta fundamental, en caso de incumplimiento provocaría inconvenientes con el cliente e incluso hasta de derrocado del hormigón y restitución del mismo, situación que afectarían a la imagen de la Compañía razón por la que la Compañía mantiene un eficiente control de calidad.
- Dentro de los restantes parámetros de calidad del hormigón fresco como son los asentamientos, la consistencia y la sanidad del producto mantenemos estrictos controles de calidad para satisfacer los requerimientos del cliente.
- En la producción de este ejercicio económico no se presentaron reclamos de calidad.
- Los resultados de calidad permitieron posesionar en el mercado en un corto plazo a la Compañía y lograr la preferencia de los Clientes tanto públicos como privados para adquirir nuestros productos.

2.2.- POSTES DE HORMIGON

Luego de un Estudio de pre factibilidad y con el fin de reutilizar los materiales de desperdicio, se decidió diversificar el producto incrementando una nueva línea de producción, de POSTES DE HORMIGON PARA CERRAMIENTO (Anexo N°1 adjunto), considerando para su desarrollo la optimización de recursos y por ende mayores ingresos para la Compañía. La producción y comercialización se la realizará a partir del mes de enero del 2014.

2.3.-SUSCESOS RELEVANTES:

Durante el desarrollo del ejercicio económico objeto de este informe se presentaron inconvenientes específicamente en el motor del skype y en los vehículos mixers para transporte de hormigón pues fueron sujetos de daños medianamente significantes, se realizaron gestiones para el reclamo hacia los proveedores por cobertura en las garantías

resultando cobertura del 100% y del 50% respectivamente. Particulares que no permitieron realizar una producción normal y un incremento adicional en el cumplimiento del presupuesto de producción y ventas.

3.- ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

Durante el Ejercicio Económico se ha procedido a realizar diferentes gestiones y actividades que han servido para el normal funcionamiento de la Compañía se destaca Control, Monitoreo y Seguimiento de las obligaciones mantenidas con las diferentes entidades de control, entre ellas:

Ministerio del Ambiente.- se procedió a contratar la elaboración de la Auditoría Ambiental del año 2013 actividad principal que nos permitirá continuar con el permiso de funcionamiento y mantener vigente la Licencia Ambiental y la implementación del Programa de Seguridad, Salud y Medio Ambiente.

Ministerio de Relaciones Laborales.- Se tramitó la aprobación del Reglamento Interno de la Compañía ante el Ministerio de Relaciones Laborales (Anexo Nº2).

4.- ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO :

De acuerdo al cumplimiento del presupuesto se procedió con la adquisición de:

1 PRENSA PARA ROTURAS DE CILINDROS, a fin de mantener un seguimiento y control de los resultados de resistencias de los productos despachados a los diferentes clientes. (Anexo Nº 3).

1 BOMBA IMPULSADORA DE HORMIGÓN TK50, PUTMEIZTHER, equipo que ha permitido incrementar el volumen de ventas en función que se dispone ya de dos bombas de iguales características y nos permite realizar varios despachos de hormigón con bomba a la vez. (Anexo Nº 4).

1 VEHÍCULO CHEVROLETH AVEO FAMILY, a objeto de realizar una campaña agresiva de búsqueda de mercado a fin de incrementar las ventas y por ende la rentabilidad para la Compañía. (Anexo Nº 5).

INCREMENTO DE SUELDOS .- En virtud de que el personal de la Compañía venia laborando desde el mes de diciembre del 2012 al mes de septiembre del 2013 percibiendo un sueldo mínimo por su desempeño, y a razón de que durante este tiempo ha demostrado absoluta responsabilidad a las funciones a ellos encomendadas la Administración de la Compañía consideró procedente y en virtud de que las condiciones económicas de la Compañía permitían, presentar al Directorio de la Compañía el proyecto de Incremento de Sueldos basado en categorías y por responsabilidad a fin de Justipreciar el esfuerzo demostrado por los trabajadores. (Anexo Nº 6).

ANÁLISIS ESTADOS FINANCIEROS

4.1.- ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE 2013

El cumplimiento del Objeto Social de la compañía produce el Estado de Resultados del Ejercicio económico en marcha, registra el resultado del cierre de las cuentas de ingresos

y gastos que tienen relación con la operación e igualmente de las cuentas que no tienen que ver con la operación.

Ingresos: Incremento en los beneficios económicos, producidos a lo largo del período contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de las obligaciones, que dan como resultado aumentos del Patrimonio, y que no están relacionados con los aportes de capital efectuados por los propietarios.

Gastos: Disminuciones en los beneficios económicos, producidos a lo largo del período contable, en forma de egresos o disminuciones del valor de los activos, o bien como surgimiento de obligaciones, que dan como resultado disminuciones en el Patrimonio, y que no están relacionados con las distribuciones de Patrimonio efectuados a los propietarios.

COMPARACION RESULTADOS	Año 2013	Año 2012	Varicación
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1.428.698,84	22.634,88	1.406.063,96
Venta de bienes	1.426.384,76	19.002,60	1.407.382,16
Prestación de servicio	-	3.436,01	-3.436,01
Otros ingresos de actividades ordinarias	2.314,08	196,27	2.117,81
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	973.087,29	27.226,79	945.860,50
Compras netas locales materia prima + Inv. Inicial	900.096,47	21.142,53	878.953,94
(-) Inventario final de materia prima	-13.381,54	-5.306,56	-8.074,98
Mano de obra	86.114,79	3.982,00	82.132,79
Otros costos indirectos de fabricación	257,57	7.408,82	-7.151,25
GANANCIA BRUTA	455.611,55	-4.591,91	451.019,64
GASTOS	411.200,20	10.967,86	400.232,34
Ventas	348.038,24	8.448,31	339.589,93
Administrativos	32.605,19	2.219,55	30.385,64
Gastos financieros	30.556,77	300,00	30.256,77
GANANCIA/PÉRDIDA NETA	44.411,35	-15.559,77	28.851,58

NOTA: Estado de Resultados, antes del reparto de Utilidades y cálculo del Impuesto a la Renta.

CONCILIACIÓN TRIBUTARIA

CONCILIACIÓN TRIBUTARIA	Año 2013
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES	44.411.35
(-) 15% Participación Trabajadores	6.661.70
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	37.749.65
(+) Gastos no deducibles	3.059.09
(-) Otras Exenciones: Discapacidad	-19.107.00
BASE IMPONIBLE O UTILIDAD GRAVABLE	21.701.74
(-) 22% Impuesto a la Renta Causado	4.774.38
(-) Retención en la Fuente	-
UTILIDAD A DISTRIBUIR ANTES DE RESERVAS	32.975.27
(-) 5% Reserva Legal	-1.648.76
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERÍODO	31.326.50

NOTA: *La Conciliación Tributaria se encuentra contabilizada en el Balance General al 31 de diciembre del 2013.*

De acuerdo al Informe de Auditoría Externa (Anexo Nº 7) y a la conciliación realizada a los Informes presentados por parte de HORMI CENTER CIA LTDA se determina que la GANANCIA del ejercicio económico 2013 es de USD. 31,326.50 correspondiendo una utilidad de USD. 2,088.43 para cada socio. Valor que se propone a los socios sea reinvertido salvando mejor criterio y que servirá para contratar los estudios de prefactibilidad en el caso de autorizarse la implementación de la Planta de Hormigon en la Troncal proyecto que será presentado en el Informe de Previsiones del 2014 en sesión a llevarse a cabo el día de hoy.

4.2.-PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS - (FUENTE INFORME ING.RAMIRO GONZÁLEZ)

1.- INDICE DE LIQUIDEZ

Activo corriente / Pasivo Corriente $394.434,83 / 138.266,14 = \$ 2,85$

El resultado de esta operación es de \$ 2,85; lo que significa que la empresa por cada dólar de deuda que tiene, cuenta con la cantidad de \$ 2,85 para hacerle frente, es decir, se tiene una liquidez suficiente para satisfacer las deudas a corto plazo.

2.- PRUEBA ÁCIDA

Activo Corriente – Inventarios / Pasivo Corriente

$394.434,83-36.260,07 / 138.266,14 = \$ 2,59$

El resultado es de \$ 2,59; lo que significa que la empresa por cada dólar de deuda que tiene, cuenta con la cantidad de \$2,59 para hacerle frente sin que se tenga que recurrir a la venta de los inventarios, es decir, se tiene una razón líquida razonable para satisfacer las deudas a corto plazo.

3.- CAPITAL DE TRABAJO

Activo corriente – Pasivo Corriente $394.434,83 - 138.266,14 = \$ 256.168,69$

Se obtiene como resultado \$ 256.168,69 lo que significa que una vez pagadas las obligaciones de corto plazo, la empresa puede disponer de la cantidad antes descrita para continuar con sus operaciones normales o realizar actividades de inversión en propiedad planta y equipo.

4.- ROTACIÓN DE INVENTARIO

Ventas / Inventario $1.426.384,76 / 13.381,54 = 106,59$ veces

El resultado nos indica que 106,59 veces se vende o rota el inventario; es decir, que 106,59 veces que la materia prima se vende a través del hormigón y se repone en el

inventario. O se puede decir también que \$ 106,59 de venta genera cada unidad monetaria invertida en inventario.

5.- ROTACIÓN DEL INVENTARIO EN DÍAS

360 / Rotación de Inventario $360/106,59 = 3,38$ días

Los inventarios presentan una rotación cada 3 días lo cual es un buen indicador de que existe un buen nivel de ventas por ende una buena rotación de inventarios.

6.- ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

(Clientes / Ventas)* Días del Edo. Resultado
 $(126.202,98 / 1.426.384,76) * 360 = 31,85$ DÍAS

El resultado que arroja esta razón, nos indica que la Compañía, tarda en promedio 32 días en recuperar su cartera de clientes.

7.- ROTACIÓN DE PROVEEDORES

(Proveedores / costo de ventas.)*Días Estado De resultados

$(115.418.84 / 972.829,72)*360 = 42,71$ días

La empresa se encuentra realizando pagos en promedio cada 43 días lo cual es favorable porque se está aprovechando el crédito de los proveedores y con el disponible se puede realizar inversiones en otros activos.

8.- ROTACIÓN DE ACTIVO

Ventas Netas / Activo total $1.426.384,76 / 1.393.403,77 = 1,02$

El resultado que arroja esta razón significa 1,02 veces que se ha utilizado los activos totales para generar ventas o \$ 1,02 de ventas que ha generado cada dólar invertido en activos, el resultado apenas indica una relación de 1 a 1 por lo que se puede deducir que falta genera más ventas para que se dé un buen aprovechamiento de los recursos, se debe propender que el resultado sea al menos 2, tomando en consideración que mientras más alto sea, es mucho mejor.

9.- ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Ventas / Activos Fijos Netos $1.426.384,76 / 998.968,94 = 1,43$

El resultado que arroja esta razón, nos indica que 1,43 veces se vende el valor de la inversión en activos fijos (Propiedad, planta y equipo), o \$ 1,43 dólares de ventas generadas por cada dólar invertido en activo fijo en el ejercicio 2013.

10.- RENDIMIENTO SOBRE LOS ACTIVOS TOTALES

Utilidad Neta / Activos Totales $44.411,35 / 1.393.403,77 = 0,03$

Con esta razón obtenemos que el rendimiento sobre la inversión es de \$ 0,03 por cada dólar invertido en activos totales, el resultado de este indicador no demuestra que el rendimiento es bajo.

11.- RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL CONTABLE

Utilidad Neta / Capital Contable $44.411,35 / 816.225,50 = 0,05$

El rendimiento sobre la inversión de los accionistas (capital + reservas + aporte futura capitalización y resultados) es de \$ 0,05 por cada dólar de inversión en el patrimonio, resultado que representa un rendimiento bajo.

12. MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS

Utilidad en Ventas / Ventas $44.411,35 / 1.426.384,76 = 0,03\%$

El margen de ganancia sobre las ventas es del 0,03%, o \$ 0,03 de utilidad que genera cada dólar de venta.

13. RAZÓN DE APALANCAMIENTO

RAZÓN DE DEUDA TOTAL

Pasivo Total / Activo Total $577.178,27/1.393.403,77= 0,41$

Este indicado demuestra que los activos están financiados en un 41% con deuda, o también se puede decir que por cada dólar de activo se tiene una deuda sobre los mismos por el valor de \$ 0,41.

14. RAZÓN DE DEUDA A CAPITAL CONTABLE

Pasivo total / patrimonio $577.178,27/816225,50 = 0,71$

El pasivo representa el 0,71% sobre el patrimonio, o también se puede decir que \$ 0,71 se adeuda por cada dólar del patrimonio.

5.- CONCLUSIONES:

- Hormi Center Cia Ltda al 31 de Diciembre del 2013 mantiene una participación en mercado de las Provincias del Cañar y del Azuay del 6%.
- Los presupuestos de producción y de ventas para el año 2013 se ha dado cumplimiento con un incremento del 9% y en USD. 117,375.64.
- A pesar de que proyectos de similares características en su primero y segundo año de operación presentan un punto de equilibrio neutro y por lo general no perciben ganancias durante este periodo es satisfactorio para HORMI CENTER CIA LTDA haber superado el punto de equilibrio, obteniendo para el EJERCICIO ECONÓMICO 2013 una rentabilidad del 3% que si bien es cierto es mínima debido a los problemas técnicos en maquinaria y equipo que fueron descritos anteriormente y considerando además factores como la oferta en el mercado por parte de la competencia, diferentes estrategias implementadas entre ellas PRECIOS COMPETITIVOS, que se consideraron para lograr incursionar en el mercado y posicionar la marca y el producto en el nivel que se encuentra actualmente y haber ganado la confianza y satisfacción de nuestros clientes en tan solo un año de funcionamiento, gracias al apoyo de los socios, experiencia y recurso humano, fortalezas que posee la Compañía.
- Se ha dado cumplimiento al presupuesto de publicidad.

6.- RECOMENDACIONES:

- Continuar con las estrategias de comercialización a fin de incrementar la participación en el mercado de las provincias del Cañar y del Azuay.
- Incrementar las ventas y por ende la rentabilidad para la Compañía a través de estudios de prefactibilidad que permitan cumplir con estos objetivos.



ING. LORENA RODRÍGUEZ ESCANDÓN
GERENTE GENERAL

ING. SIXTO GONZÁLEZ SALAMEA
JEFE DE PLANTA