

I N F O R M E D E G E S T I Ó N E J E R C I O E C O N Ó M I C O A Ñ O 2 0 1 4

ANTECEDENTES:

Hormi Center Cia Ltda en cumplimiento con lo establecido en los Estatutos y las Políticas de la Compañía, realizando actividades que le permitan cumplir sus objetivos, aplicando un conjunto de estrategias comerciales a fin de incrementar las ventas y por ende la rentabilidad de la Compañía mediante la optimización de sus recursos.

ALCANCE

Abastecer la demanda insatisfecha del mercado del hormigón en las provincias del Azuay y Cañar, plazas de distribución de nuestro producto.

OBJETIVOS:

GENERAL

- Cumplir con el 100% del presupuesto de ventas.
- Determinar estrategias comerciales a fin de incrementar las ventas.
- Incrementar la rentabilidad de la Compañía

ESPECÍFICOS:

- Optimizar procesos y recursos.
- Gestionar y Concretar negociaciones con clientes potenciales como Instituciones Públicas y Privadas
- Realizar entregas oportunas del producto.
- Garantizar la calidad y volumen de nuestros productos a fin de evitar posibles reclamos por parte de los clientes.
- Realizar investigaciones de mercado con la finalidad de conocer el comportamiento y estrategias de nuestros competidores así como los segmentos en donde posicionar nuestros productos.
- Incrementar la fuerza de ventas para impulsar nuestros productos.
- Revisar precios con la finalidad de crear barreras de entrada de la competencia
- Analizar la posibilidad de implementación de una Planta de Hormigón en la Troncal

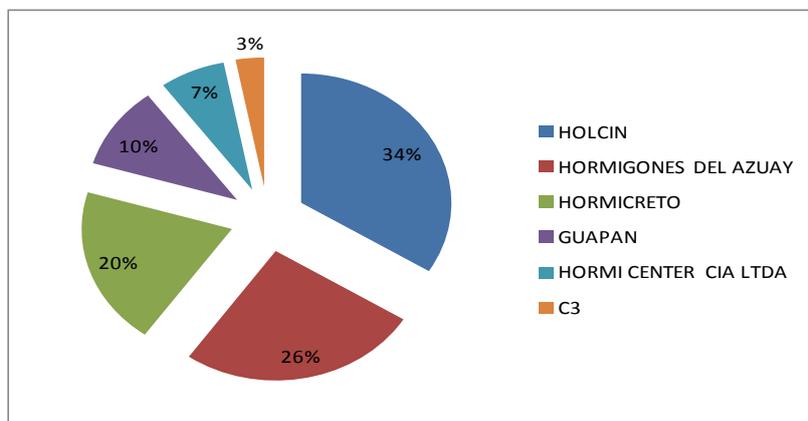
DESARROLLO:

1. I N F O R M E Á R E A D E C O M E R C I A L I Z A C I Ó N:

1.1.- P A R T I C I P A C I Ó N M E R C A D O: P R O V I N C I A S D E L C A Ñ A R Y A Z U A Y:

La participación en el mercado de Hormi Center Cia Ltda durante el ejercicio 2014 denota un incremento del 1% con relación al ejercicio anterior, ocupando 7% dentro del mercado analizado, como se puede observar:

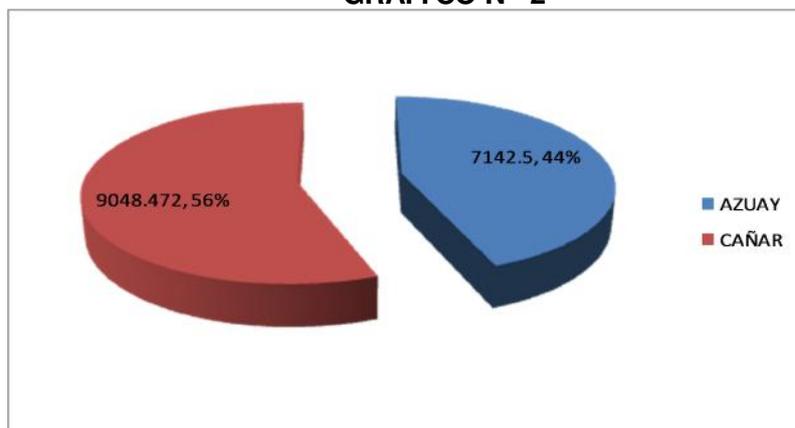
GRAFICO N° 1



1.2- ANÁLISIS MERCADO POR PROVINCIAS

1.2.1.-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 ejercicio económico en análisis hemos comercializado nuestros productos de la siguiente manera:

GRAFICO N° 2



Como podemos observar nuestro producto es distribuido en un 56% a la Provincia del Cañar y en un 44% a la provincia del Azuay que con relación al ejercicio anterior la distribución de nuestros productos ha incrementado en un 31%, resultado que ha dado cumplimiento con los objetivos de la Compañía.

1.2.2.- NUESTROS PRINCIPALES CLIENTES

ORTIZ ORTIZ MANUEL ANGEL
MINCHALA VELECELA MARIA DE LOURDES
CORREA PADRON DANIEL ANTONIO
LEON SARMIENTO NELSON HOMERO
AVILA MENDEZ LUIS GILBERTO
ROSALES ROJAS JHONY PATRICIO
GUACHUN CARDENAS DANIEL SALVADOR
TENECELA LLIGUICOTA MARTHA CRISTINA
RIOS COELLO LUIS FERNANDO
MORENO ORTIZ FRANCISCO JAVIER
CARPIO AREVALO PAOLO JOSE
ARGUDO ARGUDO MANUEL ORLANDO
ESCOING CIA. LTDA.
ROJAS CORONEL OMAR SANTIAGO
AVILA ROJAS GERMAN BERNABE
CARANGUI LUNA CARLOS ALBERTO
SUAREZ CASTILLO MAURO EDUARDO

PRODUCCION HORMIGON AÑO 2013 Y 2014

MES	2013	2014	DIFERENCIA	PRESUP.	%
ENERO	738.00	1309.5	571.50	1512.00	86.61%
FEBRERO	613.50	1102.5	489.00	1255.00	87.85%
MARZO	1244.50	1419.5	175.00	1543.00	92.00%
ABRIL	1177.50	1924	746.50	1575.00	122.16%
MAYO	1587.00	911	-676.00	1482.00	61.47%
JUNIO	1287.50	1201.028	-86.47	1450.00	82.83%
JULIO	1336.00	1726.8	390.80	1575.00	109.64%
AGOSTO	1590.00	2025.16	435.16	1482.00	136.65%
SEPTIEMBRE	1220.00	1529.5	309.50	1512.00	101.16%
OCTUBRE	1293.50	1265.5	-28.00	1575.00	80.35%
NOVIEMBRE	1346.50	619.784	-726.72	1291.00	48.01%
DICIEMBRE	1602.80	2231.5	628.70	1450.00	153.90%
TOTAL	15036.80	17265.77	2228.97	17702.00	97.54%

El cumplimiento del presupuesto de producción en el ejercicio 2014 es del 97.54% con una producción acumulada real de 17,265.77 metros cúbicos frente a la presupuestada que es de 17,702 metros cúbicos determinándose un desfase del 2.46% y en metros cúbicos de 436.23 y con relación al presupuesto de ingresos que fue de USD. 1'553,416.83 frente al ingreso real obtenido que es de USD. 1'525,105 con un déficit del 1,8% es decir USD. 28,311.83

Desfase debido a situaciones exógenas a la Compañía entre ellas la competencia desleal por parte del principal competidor UCEM debido a la variación constante y brusca de precios de venta al público, la no asignación presupuestaria por parte de las entidades gubernamentales razón por la que no pueden ponerse en marcha una serie de proyectos previstos y el decremento de la construcción privada.

Ante esta situación la Administración constantemente ha venido realizando gestiones a fin de concretar e implementar alianzas estrategias con empresas a nivel de la ciudad de Cuenca quienes han manifestado que la situación de mercado es similar en sus empresas, estrategias que se ha decidido sean implementadas a partir del mes de noviembre del 2014 (revisión y elaboración de nuevas tablas de precios con incrementos de acuerdo a los costos de mercado de las principales materias primas, con políticas internas de ventas independientes).

2.- INFORME ÁREA DE PRODUCCIÓN:

Se ha dado cumplimiento en un 97.54% del presupuesto de producción.

El mercado de hormigón tiene varios factores de influencia, la que da como resultado variaciones:

1. Situación económica del país, obra estatal.
2. Condiciones climáticas.
3. Posición en el mercado, imagen.
4. Capacidad de producción, hasta 100 mt³ día.
5. Demanda, para todos, etc

Durante el desarrollo del ejercicio económico objeto de este informe se presentó inconvenientes específicamente en la rotura del rodamiento de la mezcladora, particular que fue corregido a tiempo, los despachos a nuestros clientes fueron solventados a través de la Compañía HORMICRETO en virtud de que se mantiene una alianza estratégica con la finalidad de solventar mutuamente inconvenientes como de estos.

Cuando ha disminuido la demanda se han aprovechado al máximo los recursos:

Se ha procedido con la elaboración de postes de hormigón para la implementación del cerramiento provisional de la Compañía.

Mantenimiento de vehículos, maquinaria y equipo de la Compañía Limpieza y mantenimiento de la planta en general.

Adicional como una mejora se implementó el sistema de alarma a fin de salvaguardar los bienes de la Compañía.

Implementación del Programa de Computación SUMA++++ a objeto de mantener un control monitoreo y seguimiento integral óptimo de las diferentes áreas de producción, financiero, y ventas de la Compañía.

3.- INFORME ÁREA 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.
- 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.
- La calidad del hormigón depende de múltiples factores, principalmente calidad del cemento y los agregados, que pueden provocar variaciones en los resultados de la calidad el producto.
- Para la obra en la ciudad de Cuenca, el GAD tiene un estricto control lo que provoca para todas las hormigoneras un cuidado especial de sus productos y un presupuesto extra.
- En el año 2014 tenemos la satisfacción de informar que el rechazo del producto se encuentra en el 0 %.
- Para eliminar las variaciones en los resultados finales nos encontramos elaborando nuevos diseños con diferentes cementos y agregados, sin descartar que a corto o largo plazo se cambie proveedores.

4.- INFORME ÁREA ADMINISTRATIVA

Con la finalidad de dar cumplimiento de los objetivos trazados por la Compañía se han realizado diferentes actividades entre las más relevantes se pueden destacar las siguientes:

4.1.- ADQUISICIONES

4.1.1 ADQUISICION CAMION NPR - CHEVROLET

Con fecha 9 de abril del 2014 mediante oficio N° 018.JP.2014, el Ing. Sixto González, Jefe de Planta manifiesta la necesidad de comprar un nuevo camión para que realice el traslado de la bomba impulsadora de hormigón y varios accesorios a los diferentes lugares de despacho del producto, en virtud de que actualmente se viene transportando con el camión hino a las dos bombas provocando un tiempo muerto que genera pérdida en eficiencia de personal y además genera horas extras que en supuesto caso de poseer otro vehículo se eliminaría casi en su totalidad, aprovechando mano de obra del Sr. Marcelo Flores para que se haga responsable del vehículo, optimizando de esta manera recursos.

Para el efecto se procedió a solicitar diferentes cotizaciones a las casas proveedoras, luego del análisis realizado a las ofertas presentadas se puso a consideración del Directorio de la Compañía para su aprobación, particular que fue aprobado en sesión del Directorio de fecha 15 de abril del 2014.

4.1.2. ADQUISICION MIXER NUEVO – FREIGHTLINER

Con fecha 11 de agosto del 2014 mediante oficio No. 033JP2014 el Ing. Sixto González, Jefe de Planta manifiesta que en los últimos días la demanda de hormigón tiende a aumentar, lo que ha provocado un excesivo uso de los vehículos, provocando daños en dos de los mixers, disminuyendo la capacidad de transporte para la entrega en las obras.

Por lo antes expuesto y con el fin de cumplir con los requerimientos de los clientes, el uso adecuado de las unidades de transporte incremento en la capacidad de producción mejora de imagen, etc. Solicita la posibilidad de adquirir un CAMION MIXER de similar capacidad a los actuales.

Luego del análisis de necesidad realizado la Gerencia General procede con la solicitud de cotizaciones a los diferentes proveedores y que fueron enviadas al Ing. González para su revisión y recomendación, quien mediante oficio No.045 de fecha 2 de septiembre del 2014 en donde detalla un cuadro comparativo, características principales a ser analizadas, de las cotizaciones presentadas por los distintos proveedores de camiones mezcladores, para lo cual se consideró las principales marcas de camiones en el país:

	MAXDRIVE	MACASA	AUTEC
MARCA	Freightliner	Mack	Kenwort
MOTOR	Mercedes Benz MBE 4000	Mack MP8 345 C	Cummins ISL 350
MEZCLADORA	Mcneilus	Mcneilus	London
CAPACIDAD	8 mt3	8 mt3	8 mt3
PRECIO	157.800.00	196.672.00	168.500.00

De acuerdo al análisis por precio, características, respaldo y eficiencia, salvando mejor criterio se recomienda la adquisición a MAXDRIVE, la forma de financiamiento para la adquisición sería de USD. 70,000,00 como entrada con dinero propio de la Compañía y adicional para la cancelación del saldo un crédito de USD. 87,800 a una tasa del 9,76% solicitado al Banco del Austro, particular que fue puesto en conocimiento de la Junta General de Accionistas con fecha 2/09/2014 y fue aprobado.

4.1.3 OTRAS GESTIONES ADMINISTRATIVAS REALIZADAS

En cumplimiento a lo autorizado en Junta General Ordinaria de Accionistas del mes de marzo del 2014 se procedió con fecha 17 de marzo del 2014 a contratar a la

firma ADVANCE para que realice el ESTUDIO DE MERCADO EN LA TRONCAL a fin de determinar la factibilidad de implementación de una planta de hormigón, con fecha 13 de junio del 2014 entregan el estudio respectivo concluyendo y recomendando lo que sigue:

- Respecto al atractivo del negocio, en total el 97% está interesado y muy interesado con la idea de utilizar los servicios de una hormigonera que su ubique en el sector. Este grupo responde por necesidades actuales sobre el tiempo que se tardan haciendo el trabajo de forma manual, además dicen que con una hormigonera el trabajo sería garantizado (calidad).
- Finalmente, considerando los resultados del estudio de fuentes primarias (levantamiento de campo) y de fuentes secundarias (datos del INEC), se estima una demanda potencial de hormigón de 7.748 m³ anuales para obras residenciales, es decir el despacho de alrededor de 4 carros diarios.
- Para obras públicas se estimó en cambio una demanda de 6.356 m³ anuales. Este último dato se calculó en base a la proyección de m² de obras públicas que están por ejecutarse, pues los datos el 2012 de la encuesta de Edificaciones del INEC no presenta permisos públicos para ese periodo.
- Para los dos casos, privados y públicos, la estimación del promedio de m³ de hormigón se hizo a través de la conversión de sacos de cemento que entrarían en estructura, cimientos y cubierta; y considerando la proporción de personas que les parece atractiva y muy atractiva la propuesta de mercado.
- Con estos resultados, se recomienda la implementación de una planta en el sector especialmente por que no existe competencia actualmente. Es de resaltar que Cadmecorp está analizando también la probabilidad de ponerse un negocio en esta área.

En base a la recomendación se procedió a realizar un análisis y una visita a la Troncal a fin de determinar la factibilidad de la implementación, se mantuvieron reuniones con el Sr. Gustavo Cadme Gerente de CadmeCorp propietario de la Planta de Hormigón en la Troncal manifestó que por el momento desistió de la posibilidad de trasladar la planta de hormigón a Duran (particular clave que dependía para la toma de decisión de implementación de nuestra planta en el sector) y que continuará brindando el producto en ese mercado y que ha futuro analizará la factibilidad de traslado a Duran.

Ante esta situación si bien es cierto el Estudio de Mercado determina la factibilidad de implementación de la planta no podemos desconocer que de acuerdo a la demanda establecida el mercado de la Troncal se satisface con una sola planta de hormigón y mientras el Sr. Cadme no tome la decisión de trasladar la planta a Durán, HORMI CENTER CIA LTDA no podría decidir implementar el proyecto.

Sin embargo con el objetivo de determinar otras plazas para la posibilidad de implementación de una nueva planta desde el 31 de julio al 2 de agosto del 2014 se procedió a realizar una investigación directa de mercado a nivel de las Provincias de Morona Santiago y Zamora Chinchipe y Loja realizando un recorrido desde Mendez- Logroño-Macas-Sucua-Limón-San Juan Bosco- Gualaquiza- El Pangui-Yantzaza- Zamora- Loja a fin de determinar la factibilidad de

implementación concluyendo que en los sectores visitados la demanda existente está cubierta por otras plantas de hormigón y no es conveniente para los intereses de la Compañía.

Continuamente se vienen realizando gestiones administrativas necesarias a fin de establecer alianzas estratégicas con diferentes firmas e incrementar políticas de ventas que nos permitan concretar negociaciones con diferentes clientes potenciales a objeto de incrementar las ventas y por ende la rentabilidad para la Compañía.

4.1.4 CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES

Durante el presente 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:

En el mes de julio del 2014 se procedió a presentar ante esta entidad la Auditoría Ambiental de Cumplimiento período 2012 - 2013, misma que fue aprobada con fecha 30 de julio del 2014.

Con fecha 29 de septiembre del 2014 se notifico a la Compañía por parte del Ministerio de quejas por parte de moradores del sector en cuanto a que no se está cumpliendo con el horario de trabajo y se dispuso se proceda a realizar una socialización con los involucrados a fin de llegar a un acuerdo, en cumplimiento a la disposición por parte del MAE con fecha 17 de octubre del 2014 se procedió a realizar la socialización respectiva, misma que se centro el reclamo por parte de 10 moradores que no estaba cumpliendo con el horario de trabajo, manifestando por parte de la Compañía que se evitara causar molestias pero eventualmente por la naturaleza del proyecto se podrá extender las horas de trabajo establecidas de acuerdo a lo determinado en el Estudio de Impacto Ambiental que fue aprobado por el MAE y que en su debida oportunidad estuvo a consideración de los Señores para que puedan realizar cualesquier observación. Finalmente se procedió a informar al MAE y hasta la presente fecha no hemos tenido notificación al respecto.

Superintendencia de Compañías:

Se procedió a realizar los trámites pertinentes a fin de contratar al Ing. Carlos Tixi para que realice la Auditoria Financiera correspondiente al año 2014 de acuerdo a lo aprobado en sesión de Junta General de Accionistas de fecha 29 de septiembre del 2014.

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social:

En el mes de junio del 2014 se procedió a realizar la AUTOEVALUACIÓN en el SGP Sistema Nacional de la Prevención a la Compañía, misma que hasta la presente fecha no se cuenta con el pronunciamiento por parte de la autoridad competente, de las gestiones investigadas se nos ha instruido por parte el IESS, que procederán a dar el pronunciamiento de acuerdo a un cronograma que se encuentra

establecido para varias Empresas a nivel nacional, y que a partir del mismo se determinara un plazo no menos de seis meses para su implementación.

5.- **INFORME ÁREA FINANCIERA** (Fuente: Ing. Ramiro González- Contador Cia – Ver Anexos N°. -1,2 y 3)

El año 2014 es el segundo de operación continua para la producción de la Empresa, misma que ha tenido que superar dificultades por la campaña agresiva de la competencia y la disminución en cierto grado de la obra pública.

Se presenta una breve explicación de los cambios ocurridos en el 2014 en relación al año 2013.

ACTIVO:

El activo disponible muestra un incremento absoluto de \$ 67.624,09 que representa una variación relativa del 36,57% a diciembre 2014 con relación al mismo periodo del 2013, siendo las cuentas de mayor importancia Caja con un valor absoluto de \$ 80.019,93 que representa el 1.000,99%, lo que demuestra que la empresa cuenta con un nivel elevado de liquidez inmediata (disponible), Bancos ha disminuido en \$ -12.295,84 que equivale a una variación relativa negativa del -6,96%,

En el grupo del Activo Exigible se observa una variación absoluta negativa de \$ -50.858,21 respecto del 2013, con una variación relativa del -36,14%, siendo las cuentas de mayor incidencia, Clientes por cobrar con una variación absoluta negativa de \$ -52.780,41 que representa un variación relativa del -41,82% a diciembre lo que demuestra que esta cuenta disminuyó en los créditos concedidos a sus clientes, anticipo a proveedores presenta una variación absoluta positiva de \$ 5.517,63 que representa el 44,42%, entre las cuentas de mayor importancia.

El activo realizable con sus cuentas de inventarios presenta una variación absoluta positiva de \$ 7.920,74 que representa una variación relativa del 21,84%, siendo las cuenta de mayor importancia: Inventario de materia primas con una variación absoluta de \$ 13.792,65 equivalente al 103,07%, Repuestos y accesorios con una variación absoluta de \$ 2,990,58 equivalente a una variación relativa del 112,96%, Materiales de uso general con una variación absoluta negativa de \$ -1.170,30 equivalente al -10,01%, Inventario de Producto terminado con una variación absoluta negativa de \$ 7.249,86 equivalente al -91,07% y combustibles con una variación relativa negativa del -448,78%.

El grupo de pagos anticipados representa una variación absoluta negativa de \$ -21.578,32 que representa una variación relativa del -66,39%, dentro de los cuales participan las cuentas: Seguros anticipados con una variación relativa del 100% por no contar con anticipos en el 2013, Retenciones del impuesto a la renta tiene una variación absoluta negativa de \$ -4.718,66 que representa una variación relativa del -47,11%, Crédito tributario por iva presenta una variación absoluta negativa de \$ --12.159,14 equivalente al -100% como producto de la

compensación con el iva en ventas por el normal desenvolvimiento de operaciones de la empresa.

Propiedad planta y equipo presenta una variación positiva absoluta de \$ 96.436,20 que representa el 9,65% de variación relativa, siendo las cuentas de mayor importancia: Edificios, maquinaria y equipos con \$ 184.955,09 equivalente al 18,40%, Obras en ejecución presenta un incremento de \$ 3.283,80 con una participación relativa del 51,86% y la cuenta depreciación acumulada presenta un crecimiento relativo de 110,58%.

PASIVO:

El pasivo corriente, presenta una variación en sus diferentes cuentas, siendo las de mayor importancia, proveedores con una variación absoluta negativa de \$ 33.135,68 que representa una variación relativa de 28,71%, Anticipos recibidos, con su cuenta Anticipo de Clientes presenta una variación absoluta positiva de \$ 28.977,54 que representa el 100%, provisiones sociales con una variación absoluta de \$ 86,42 que representa el 1,25% como consecuencia del incremento de la nómina, 15% Participación Trabajadores \$ -1.616,67 que representa una variación del -24,27% por la disminución en el valor de utilidades, Impuestos por pagar una variación absoluta negativa de \$ -123,20 que representa el -2,11%.

El pasivo no corriente está representado por un crédito concedido por el Banco del Austro mismo que fuera aprobado en mayo del 2013 y dos créditos adicionales obtenidos en el 2014, presenta una variación positiva de \$ 66.231,45 equivalente al 20,13% , y en pasivo diferido se cuenta con una Provisión por venta anticipada por el valor de \$ -35.435,43 que representa una variación relativa negativa del -32,25%.

PATRI MONI O:

En el patrimonio no se observa que se hayan presentado variaciones significativas, siendo la de mayor importancia la presencia de un resultado favorable menor al del año 2013 por \$ -5.093,66 que representa el -16,26%.

ESTADO DE RESULTADOS

INTERPRETACIÓN:

Los resultados obtenidos en el 2014 son superiores a los del año inmediato anterior en \$ 152.634,13 que equivales a un incremento del 10,69%. Las ventas de hormigón presentan una variación positiva absoluta de \$ 71.214,82 que representa una variación relativa del 5,79%, en tanto que los ingresos por transporte presentan un incremento de \$ 27.505,95 que equivale al 14,01%.

El costo de ventas tiene una variación positiva absoluta de \$ 186.250,25 que equivale a una variación relativa del 19,15%.

Los gastos de administración presentan una variación absoluta positiva de \$ 27.328,44 que representa una variación relativa del 83,82%.

Los gastos de venta presentan una variación negativa absoluta de \$ -53.001,28 equivalente al -15,23% de variación relativa.

Los gastos financieros presentan una variación de \$ 2.834,57 en términos absolutos que representa una variación relativa del \$ 9,28%.

Los resultados en el año 2013 presentan una utilidad de \$ 44.411,35 contra una utilidad en el 2014 por el valor de \$ 33.633,50, resultado que se ha visto disminuido en el último año.

CONCLUSIÓN:

Como se puede observar en las tablas de cálculos las variaciones en el activo implican un incremento del 8,07%, el pasivo se incrementa en un 24,33% y el patrimonio se incrementa en un 1,28%, en tanto que el estado de resultado los ingresos demuestran un crecimiento del 10,69%, los gastos también han crecido en un 11,81%.

ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE 2014 (Fuente: Ing. Carlos Tixi-Auditor Externo Ver Anexo N°4)

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.

COMPARACIÓN RESULTADOS	Año 2014	Año 2013	Variación
INGRESO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1.581.075,40	1.428.698,84	152.376,56
Ventas netas	1.539.462,66	1.426.384,76	113.077,90
Otros ingresos de actividades ordinarias	41.612,74	2.314,08	39.298,66
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	1.159.079,97	973.087,29	185.992,68
Materia prima consumida	1.044.194,02	900.096,47	144.097,55
(-) Inventario final de materia prima	(27.174,19)	(13.381,54)	(13.792,65)
Gastos de fabricación	126.857,27	86.114,79	40.742,48
Otros costos indirectos de fabricación	15.202,87	257,57	14.945,30
GANANCIA BRUTA	421.995,43	455.611,55	(33.616,12)
GASTO	388.361,93	411.200,20	(22.838,27)
Ventas netas	295.036,96	348.038,24	(53.001,28)
Administrativos	59.933,63	32.605,19	27.328,44
Financieros	33.391,34	30.556,77	2.834,57
GANANCIA/PÉRDIDA NETA	33.633,50	44.411,35	(10.777,85)

Las cuentas de ingresos y gastos deben ser liquidadas o eliminadas por sus saldos al 31 de diciembre del 2014, en virtud que nada representan ni tienen otra función que cumplir.

Estas cuentas registran los ingresos provenientes de operaciones de los entes generadores de efectivo.

CONCILIACIÓN TRIBUTARIA	2013	2014
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES	44.411,35	33.633,50
(-) 15% Participación Trabajadores	6.661,70	5.045,03
GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS	37.749,65	28.588,47
(+) Gastos No Deducibles	3.059,09	2.307,83
GANANCIA (MAS) GASTOS NO DEDUCIBLES	40.808,74	30.896,30
(-) Exenciones: 150% por Discapacidad	-19.107,00	-7.212,17
(-) Incremento de Trabajadores	0,00	-12.976,80
BASE IMPONIBLE O UTILIDAD GRAVABLE	21.701,74	10.707,33
(-) 22% Impuesto a la Renta Causado	-4.774,38	-2.355,62
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS	32.975,27	26.232,85
(-) 5% Reserva Legal	-1.648,76	-1.311,64
GANANCIA NETA PARA SOCIOS	31.326,51	24.921,21

NOTA: *La Conciliación Tributaria se encuentra contabilizada en el Balance General al 31 de diciembre del 2014.*

De acuerdo al Informe de Auditoría Externa (Anexo Nº 1) y a la conciliación realizada a los Informes presentados por parte de HORMI CENTER CIA LTDA se determina que la GANANCIA del ejercicio económico 2014 es de USD. 24,921.21 correspondiendo una utilidad de USD. 1,661.41 para cada socio. Valor que se propone a los socios sea reinvertido salvando mejor criterio y que servirá para contratar los estudios de prefactibilidad a fin de determinar la implementación de proyectos de crecimiento para la Compañía relacionados con su actividad.

CONCLUSIONES:

- Hormi Center Cia Ltda al 31 de Diciembre del 2014 mantiene una participación en mercado de las Provincias del Cañar y del Azuay del 7%.
- Los presupuestos de producción y de ventas del presente ejercicio económico denotan un cumplimiento del 90,67% y 98,18% respectivamente, debido a factores exógenos indicados en párrafos anteriores (Ver Ref N° 1)
- Factores exógenos a la compañía no nos han permitido superar los presupuestos establecidos, sin embargo continuamente insistimos en la búsqueda de mercado a fin de superar las expectativas de la Compañía.
- Se ha procedido a establecer alianzas estratégicas a objeto de responder ante las amenazas que se nos presentan en el mercado por parte de la competencia.
- La implementación de una planta de hormigón en la Troncal sería factible siempre y cuando el principal competidor CADMECORP decida trasladar su planta de hormigón a Duran.
- Hormi Center Cia. Ltda, mantiene un buen nivel de crecimiento en sus activos, contando con el 72,74% de participación de Propiedad Planta y Equipo y con el 26,40% de activos de corto plazo.
- Hormi Center Cia. Ltda. del total de sus activos se encuentra financiada de la siguiente manera: créditos de terceros en un porcentaje del 45,10% y el 54,90% se encuentra financiada con aporte de sus socios.
- Como se puede observar en las tablas de cálculos las variaciones en el activo implican un incremento del 8,07%, el pasivo se incrementa en un 24,33% y el patrimonio se incrementa en un 1,28%, en tanto que el estado de resultado los ingresos demuestran un crecimiento del 10,69%, lo gastos también han crecido en un 11,81%.
- Por parte del Comisario de la Compañía el Ing. Manuel Sacoto, ha procedido a emitir el informe respectivo (Ver anexo N°5)

RECOMENDACIONES:

- En virtud de que se encuentra pendiente el trámite de aumento de capital se recomienda se analice y se resuelva.
- Continuar con las estrategias de comercialización a fin de incrementar las ventas y por ende la rentabilidad para la Compañía.
- Continuar con la búsqueda de otras plazas a objeto de determinar la factibilidad de implementación de una nueva planta de hormigón.
- Al concluir la implementación provisional de cerramiento se proceda a aprovechar los recursos a fin de elaborar postes de hormigón para que sean comercializados en el mercado.



ING. LORENA RODRÍGUEZ ESCANDÓN
GERENTE GENERAL

ING. SIXTO GONZÁLEZ SALAMEA
JEFE DE PLANTA