

INFORME DE GERENCIA GENERAL EJERCICIO ECONÓMICO AÑO 2015

ANTECEDENTES:

Hormi Center Cia Ltda en cumplimiento con lo establecido en los Estatutos y las Políticas de la Compañía , a través del tiempo se ha ido posesionando en el mercado logrando ocupar el 7% en relación a la competencia tanto en el mercado del Cañar como del Azuay, respondiendo principalmente a satisfacer las necesidades de sus clientes entre los que se cuentan: Instituciones tanto públicas como privadas, construcciones privadas particulares en lo referente a la comercialización de los diferentes diseños de hormigón premezclado y a través de las ferreterías hacia el Cliente final la dotación de postes de hormigón para cerramiento.

Todas nuestras prácticas e investigaciones indirectas y directas a la satisfacción de nuestros clientes se solventan en la visita personalizada y el análisis respectivo para una mejora continua. Comprometidos con la creación de valor a largo plazo, con la visión de nuestros esfuerzos en conservar operaciones con alta productividad y manteniendo flexibilidad financiera sumado a esto el cumplimiento de las diferentes obligaciones que mantenemos ante las autoridades competentes a través de un control y seguimiento a cada una de las actividades vinculantes.

De manera muy especial agradecemos a nuestros accionistas, nuestro personal, nuestros clientes, nuestros proveedores, y en general, a todos quienes con su esfuerzo diario, permiten que nuestros logros sean los suyos también y, aún más importante, con su apoyo, están permitiendo mantener un verdadero ambiente de sostenibilidad en nuestra Provincia y en nuestro país.

ALCANCE

Abastecer la demanda de mercado de nuestros productos en las diferentes zonas de distribución mediante la optimización de recursos.

OBJETIVOS:

GENERAL

- Incrementar participación en los mercados de la Provincia de Cañar y Azuay.
- Cumplir con el presupuesto e incrementar las ventas.
- Incrementar la rentabilidad de la Compañía.
- Cumplir con las obligaciones ante las Autoridades Competentes

ESPECÍFICOS:

- Realizar negociaciones con clientes potenciales como Instituciones Públicas y Privadas mediante contrataciones directas y/o a través del Portal de Compras Públicas.
- Ofrecer al mercado un producto en sus diferentes diseños a precios competitivos y aplicando políticas de ventas vigentes (créditos).

- Garantizar la calidad, atención y volumen de nuestros productos a fin de evitar posibles reclamos.
- Realizar cada uno de los trámites, informes, reportes, etc a fin de dar cumplimiento de nuestras obligaciones ante las respectivas autoridades.

DESARROLLO:

1. ANÁLISIS ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN:

1.1.- CUMPLIMIENTO DEL NIVEL DE VENTAS

Luego del desarrollo de las diferentes actividades a fin de cumplir con los objetivos planteados para cumplimiento en el ejercicio 2015 se obtuvieron los siguientes resultados:

El total de ventas para el año 2015 presenta un cumplimiento del 91,56% con relación al año anterior que fue del 97,54% es decir un decremento del 5,98% en virtud de que el índice de la construcción bajó especialmente en lo referente a obras públicas por falta de recursos económicos gubernamentales, factores exógenos que no permitieron el cumplimiento del 100% (Ref N° 1); como se puede observar en el cuadro siguiente:

CUADRO N° 1

ANÁLISIS COMPARATIVO VENTAS				
AÑOS : 2014 - 2015				
EXPRESADO EN METROS CÚBICOS				
MES	2014	2015	DIFER.M3	%
ENERO	1310	1251	-58.5	-4%
FEBRERO	1103	1458	355	32%
MARZO	1420	1724	304.6	21%
ABRIL	1924	1745	-179	-9%
MAYO	911	1041	129.5	14%
JUNIO	1201	1157	-44	-4%
JULIO	1727	1316	-411.3	-24%
AGOSTO	2025	982	-1043.66	-52%
SEPTIEMBRE	1529	1352	-177	-12%
OCTUBRE	1266	1418	152.5	12%
NOVIEMBRE	620	885	265	43%
DICIEMBRE	2232	1482	-750	-34%
TOTAL	17265	15809	-1457	-8.44%

No así y debido al incremento del precio en los diferentes productos se determina que en el ingreso en dólares por ventas denota un incremento del 2% con relación al ejercicio anterior, como se puede observar en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 2

ANÁLISIS COMPARATIVO DE VENTAS				
AÑOS : 2014 - 2015				
EXPRESADO EN PROMEDIO EN DÓLARES				
MES	2014	2015	DIFER. USD	%
ENERO	115671.73	123257.13	7585.39	7%
FEBRERO	97386.85	143602.93	46216.07	47%
MARZO	125388.34	169870.19	44481.86	35%
ABRIL	169952.21	171929.40	1977.20	1%
MAYO	80471.13	102517.22	22046.08	27%
JUNIO	106087.63	113995.60	7907.97	7%
JULIO	152532.99	129612.11	-22920.88	-15%
AGOSTO	178887.95	96704.13	-82183.82	-46%
SEPTIEMBRE	135060.77	133208.34	-1852.43	-1%
OCTUBRE	111785.09	139711.11	27926.02	25%
NOVIEMBRE	54766.30	87196.29	32429.98	59%
DICIEMBRE	197114.53	145967.57	-51146.96	-26%
TOTAL	1525105.53	1557572.02	32466.49	2%

PRECIO PROMEDIO AÑO 2014:	88.33 USD.	1301214.32 USD/HORMIGON
		223891.21 USD/TRANSPORTE
		1525105.53 SUBTOTAL SIN IVA
PRECIO PROMEDIO AÑO 2015:	98.53 USD.	1375193.74 USD/HORMIGON
		182378.28 USD/TRANSPORTE
		1557572.02 SUBTOTAL SIN IVA
DIFERENCIA	32466.49 USD.	
%	2%	

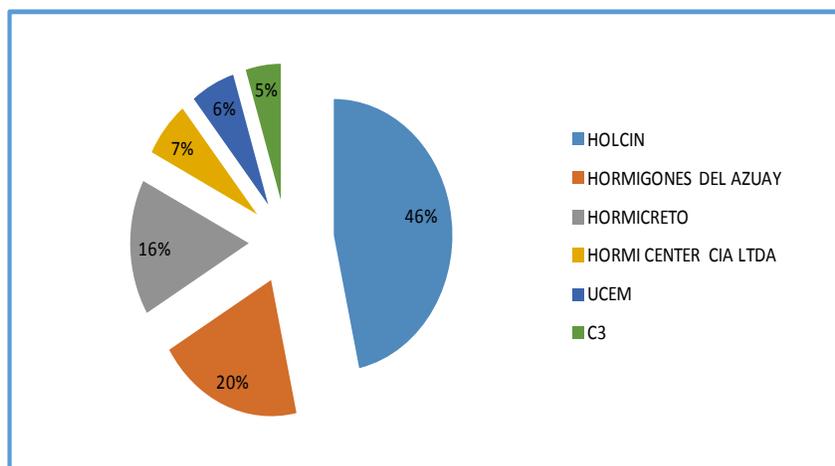
FUENTE BALANCES ELABORADOS POR ING. RAMIRO GONZÁLEZ - CONTADOR DE LA COMPAÑÍA

Cabe anotar que a pesar de la crisis económica que atraviesa el país y como consecuencia la paralización de la obra pública, no se ha escatimado esfuerzos con el único fin de cumplir con las metas propuestas por la Compañía para el presente ejercicio sin embargo situaciones exógenas ya expuestas no nos han permitido dar cumplimiento en un 100% con los objetivos planteados. (Ref N° 2)

1.2.- PARTICIPACIÓN DE MERCADO:

Hormi Center Cia Ltda durante el ejercicio 2015 mantiene su participación en el mercado con el 7% con relación al ejercicio anterior, como se puede observar:

GRAFICO N° 1 PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO CON RELACIÓN A LA COMPETENCIA

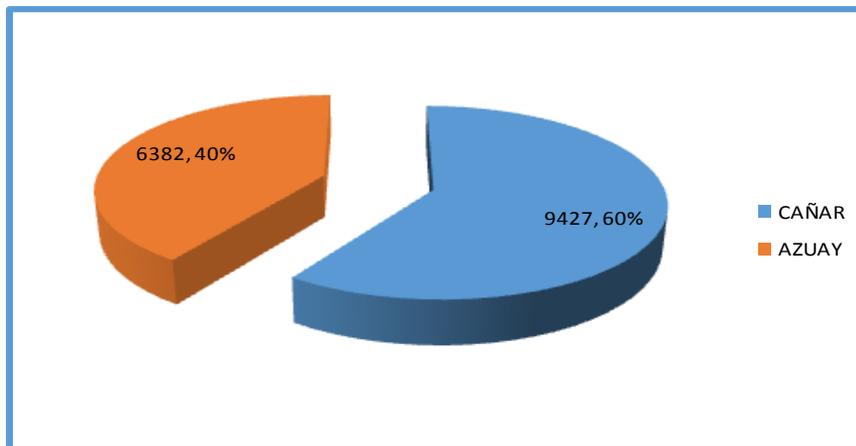


Fuente: Investigación directa

1.3- ANÁLISIS DE MERCADO POR PROVINCIAS

1.3.1.-DEMANDA EN METROS CÚBICOS – La comercialización de los productos que ofrece la Compañía se lo realiza en las Provincias del Cañar y Azuay, del total del reporte de ventas en el presente ejercicio que fue de 15,809 metros cúbicos se desprende que se han despachado 9,427 metros cúbicos al mercado de la Provincia de Cañar y 6382 al mercado de la Provincia del Azuay, como se puede observar:

**GRAFICO N° 2
ANÁLISIS DE MERCADO POR PROVINCIAS**



Como podemos observar representa un 60% a la Provincia del Cañar y en un 40% a la provincia del Azuay que con relación al ejercicio anterior existe un incremento y decremento del 4% respectivamente ya que el porcentaje de participación en el mercado del año anterior fue del 56% y 44%.

1.3.2.- NUESTROS PRINCIPALES CLIENTES

Nuestros principales clientes que se detallan a continuación son quienes durante este período en análisis han consumido nuestros productos en sus diferentes diseños mismos

que han sido utilizados para la construcción de diferentes proyectos y obras tanto públicas como privadas entre otras podemos destacar:

CUADRO N° 3

PORCENTAJE DE VENTAS POR CLIENTES			
AÑO : 2015			
N°	CLIENTE	%	PROYECTO
1	CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT S A	7.97%	Poleoducto Pascuales Cuenca-Estación Charcay
2	SINOHYDRO CORPORATION LIMITED	5.48%	Escuelas del Milenium Azogues-Cuenca
3	LUCERO AVILA EDUARDO TEODORO	5.20%	Paso Elevado- Azogues
4	CHIMBO BARROS WALTER RENE	4.18%	Adecuación Aeropuerto Mariscal Sucre -Cuenca
5	CONSORCIO JESUS DEL GRAN PODER	3.18%	Mercado Mayorista-El Tambo
6	PROINZETA CIA.LTDA	2.04%	Complejo Habitacional- Challuabamba
7	CONSTRUCTORA LOPEZ GUILLEN CIA. LTDA.	1.87%	Cooperativa Jep-Gualaceo
8	SERPA GARCIA EDUARDO ALFONSO	1.80%	Edificio Privado - Cuenca
9	GAD MUNICIPAL DE AZOGUES	1.80%	Adecuación Terminal Terreste -Azogues
10	ESPINOZA GONZALEZ MARIO HOMERO	1.69%	Adecuación Puente - Sajeo
11	CONSORCIO TRES TORRES DEL RIO	1.59%	Condominios Tres Torres del Rio-Cuenca
12	BAYAS ORTIZ MARIO ALCIVAR	1.58%	Edificio Privado - Cuenca
13	YUBI AREVALO ROSA VICTORIA	1.42%	Diferentes Construcciones -Azogues
14	PACHECO SAGUAY LUIS EDUARDO	1.18%	Centro Comercial-Paute
15	FOPECA S.A.	1.15%	Puente de San Pedro- Honorato Vazquez-Ingapirca-Cañar
16	CRESPO ANDRADE SEGUNDO REMIGIO	1.02%	Edificio Privado - Azogues
17	BYCAMAN S.A.	1.01%	Ciudela Privada Bycaman-
18	FONTANA ZAMORA ESTHELA CATALINA	0.97%	Bodegas Frigorifico Bocatty-Gualaceo
19	GARCIA ALVAREZ MONICA ISABEL	0.95%	Muros y Veredas - Sector Parque Industrial-Cuenca
20	GAD PARROQUIAL COJITAMBO	0.85%	Complejo deportivo-Cojitambo
21	CONSORCIO ARCE-VELEZ	0.85%	Edificio Farmasol-Cuenca
22	HUMALA AREVALO LUIS ALBERTO	0.78%	Diferentes Construcciones -Azogues - Cuenca
23	BUÑAY REINOSO ANDRES STALIN	0.77%	Diferentes Construcciones -Azogues
	SUBTOTAL % EN VENTAS PRINCIPALES CLIENTES	49.33%	
	OTROS CLIENTES	50.67%	
	TOTAL % VENTAS POR CLIENTES	100.00%	

Como podremos observar en el cuadro que antecede el 49,33% de nuestros clientes han consumido nuestros productos para diferentes proyectos importantes implementados tanto en la Provincia del Cañar como del Azuay siendo estos tanto públicos como privados, el 50,67% de nuestros clientes han realizado diferentes obras privadas.

2.- ANÁLISIS ÁREA DE PRODUCCIÓN:

CUADRO N° 4

ANÁLISIS COMPARATIVO DE PRODUCCIÓN REAL VS PRESUPUESTO AÑO: 2015				
MES	REAL	PRESUPUESTO	DIFERENCIA	% CUMPLIMIENTO
ENERO	1251	1667	-416	75.04%
FEBRERO	1457.5	1586	-128.5	91.90%
MARZO	1724.1	1746	-21.9	98.75%
ABRIL	1745	1667	78	104.68%
MAYO	1040.5	1586	-545.5	65.61%
JUNIO	1157	1746	-589	66.27%
JULIO	1315.5	1826	-510.5	72.04%
AGOSTO	981.5	1586	-604.5	61.89%
SEPTIEMBRE	1352	1746	-394	77.43%
OCTUBRE	1418	1667	-249	85.06%
NOVIEMBRE	885	1428	-543	61.97%
DICIEMBRE	1481.5	1746	-264.5	84.85%
TOTAL	15809	19997	-4188	78.79%

La producción de hormigón para el año 2015 se cumplió en un 78.79 % de los valores presupuestados.

En la producción de hormigón del año 2015, los resultados frente a lo presupuestado reflejan en gran parte la realidad que viene viviendo el País que si bien el primer mes por inicio de año descienden, pero los tres siguientes se mantienen al margen de lo presupuestado y a partir del mes de mayo fechas donde empieza a reflejarse la crisis que se viene manteniendo un rango del 60 al 70 %, que se va dando hasta fin del año, en donde el descenso se esté reflejado en todas las plantas de hormigón, siendo incluso Hormi-center la de menor incidencia. (Ref N° 3)

En los meses de octubre y diciembre se refleja un incremento donde superamos el 80 % del presupuesto, que se viene dando específicamente por un incremento de la obra privada y además una intensa búsqueda de mercado y además sobre todo por la imagen dada, por servicio, calidad y puntualidad que en algunos sectores incluso independiente de los costos dan una mejor aceptación del producto vs la competencia en la rama de la construcción.

En este año la producción, refleja pequeños problemas presentados por daños en la maquinaria que han generado la adquisición de hormigón a otras empresas con el fin de satisfacer entregas programadas y mantener la imagen, estos casos se dieron específicamente en los meses de enero y diciembre del 2015 por daños en la mezcladora y falta de energía respectivamente, con un total de 141 metros cúbicos.

La capacidad máxima de producción de la planta de hormigón esta en el orden de los 100 metros cúbicos día, con un máximo de 2200 metros cúbicos por mes y tenemos un promedio de 1.317 metros mes, lo que no representa un 59.43 % de la capacidad máxima, en donde se tiene que fortalecer las relaciones comerciales con todo el mercado

de la construcción sea este en el privado o público con el fin de incrementar los resultados de producción.

La producción de hormigón a partir de marzo del 2015, ha presentado una serie de inconvenientes, resultante de la suspensión de entrega de las materias primas específicamente de los áridos, por parte de nuestro proveedor de inicio el Sr. Hugo Jaramillo, quien con sus áridos entregados generaba confianza, un material estable y de muy buena calidad, para que luego de una búsqueda por todo el austro con proveedores calificados y un intenso control de calidad se a adquirido a diferentes proveedores, como Roca Azul, Vipesa del señor Julio Sanmartín e incluso Hormicreto, con lo cual hasta el termino del año se está logrando estabilizar la calidad del producto.

2.1.- CONTROL DE CALIDAD

- El control de calidad en el año 2015, ha tenido una serie de inconvenientes causado por el cambio de materias primas, específicamente de los áridos, que luego de una serie de pruebas de diferentes proveedores se está logrando estabilizar con el Sr. Julio Sanmartín de la compañía VIPESA.
- Parte de los ajustes para estabilizar la calidad se presenta en la variación existente en el cemento ATENAS, quien fue proveedor de cemento desde el inicio hasta julio del 2015 y luego de una serie de pruebas se opto por la utilización del cemento HOLCIM, los mismos que hasta la fecha han demostrado superioridad tanto en fraguado, resistencia y calidad, valores que compensan su precio superior.
- Dentro de los problemas presentados y que son de conocimiento esta los 20 metros cúbicos en marzo que en forma irresponsable fue derrocado por el cliente por tener un valor menor a los 28 días causado por el cambio urgente de un día a otro del proveedor de áridos de Jaramillo a Roca Azul, pero que en días superiores cumplieron.
- Otro problema se genero por caso similar por una baja en calidad aducida a materias primas contaminadas sobre unas entregas de 10.5 metros cúbicos de hormigón de 240 que vigente y en visos de solución.
- Con los problemas presentados por las inestabilidad de áridos y en vista de una ser indispensable un adecuado control de calidad, se debe plantear un incremento en el equipamiento del laboratorio que en el 2015, por situaciones económicas no se logro su objetivo y se encuentra solamente con los equipos básicos.
- Los problemas de variación de calidad del hormigón, si bien es común en las empresas fabricantes por los antecedentes mencionados, se debe poner la máxima atención en todo y cada uno de los procesos, lo que en los resultados de este año se puede demostrar que esto no es un gasto, más bien es una inversión.
- Los reclamos de calidad para el año 2015 se encuentran en el rango del 0.19 % de la producción total lo que realmente si genera confianza en el mercado.

2.3.- POSTES DE HORMIGON

El plan inicial de la elaboración de los postes fue la utilización de los hormigones restantes de las obras, es decir lo correspondiente a este rubro en gran parte no tenía costo.

En el presente ejercicio se han producido: 100 postes de 2 mts, 309 de 2.5 mts y 1 de 3 mts, dando un total de 410 postes, frente a un presupuesto de 1200 al año,

reflejando un cumplimiento únicamente del 34,16%, debido a que para la elaboración de los mismos no existe personal específico pues se utiliza horas hombre muertas y no existe alta demanda insatisfecha en el mercado.

En el caso de incrementar la demanda se debería analizar los recursos necesarios con los que se debería contar e implementar a fin de disponer un stock continuo considerable de postes en sus diferentes dimensiones.

3.-INFORME ÁREA ADMINISTRATIVA

3.1.- ASPECTOS LEGALES

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 siguiente:

3.1.1- De acuerdo a lo resuelto en Junta General Ordinaria de fecha 30 de marzo del 2015 en lo referente al tercer punto del orden del día".....Aporte a futuras capitalizaciones" "RESUELVE: UNO. Incrementar el capital social de la empresa en la suma de US\$ 798.210,00 tomando los mismos de la cuenta aporte para futuras capitalizaciones....." (Ver anexo N°1)

Con N°.37 del Registro Mercantil queda inscrito el Aumento de Capital y Reforma de Estatuto de la Compañía "HORMI-CENTER CIA LTDA", se ha procedido a la marginación respectiva .- Azogues, Julio 23 de 2015.- EL REGISTRADOR DE LA PROPIEDAD Y MERCANTIL (E) .----- (Ver anexo N°1)

3.1.2- Con fecha 9 de Julio del 2015 se procedió a contratar a los Doctores Magaly Bustamante y Esteban Argudo de la ciudad de Quito a fin de iniciar los procesos judiciales en contra de los Clientes SINOHYDRO y CONSORCIO TRES TORRES DEL RÍO por los causales que fueron conocidos por los Señores Socios en su debida oportunidad.

El estado del seguimiento a este proceso se les ha venido haciendo conocer a cada uno de los socios vía correo electrónico.

Al termino del presente ejercicio económico con fecha 21 de diciembre se por parte de la Dra. Magaly Bustamante remite "ESTADO DE LOS PROCESOS LEGALES" (Ver anexo N°2)

3.1.3- En sesión de Junta General Extraordinaria de fecha 2 de octubre del 2015 en el cuarto punto del orden del día.- Resolver des hipotecar los bienes de los socios en base a la nueva revalorización de la Planta Industrial, solicitando tener preferencia des hipotecar el terreno del Ing. Miguel Pesántez Urgiles, que en su debida oportunidad colaboró desinteresadamente con este fin y al momento solicita se realice el trámite urgente debido a que no tiene ningún vinculo con la Compañía. RESUELVEN: Tramitar la deshipoteca de los bienes en el siguiente orden: Ing. Miguel Pesántez, Ing. Manuel Sacoto, Sr. Jhon Cantos e Ing. Ramiro González, este último con la condición de que el Banco autorice en virtud de que el monto sobrepasa el valor del saldo a deshipotecar, para lo cual la Gerencia General

se encargará de realizar los trámites pertinentes a fin de dar cumplimiento con lo resuelto.

Con fecha 7 de Octubre del 2015 mediante Oficio N° 148-HCCIALTDA-15 se solicitó al Gerente del Banco del Austro se proceda a levantar la hipoteca de los bienes de acuerdo a listado.

A la presente fecha el Banco se encuentra realizando los trámites administrativos y legales pertinentes a fin de cumplir el procedimiento que demanda para dichos casos, particular que se está coordinando con la Oficial de nuestra cuenta la Ing. Nancy León. " (Ver anexo N°3)

3.2.-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:

Con fecha 6 de noviembre del 2015 se tramitó la renovación de la garantía bancaria Incondicional, Irrevocable y de Cobro inmediato a favor del Ministerio del Ambiente con vigencia de 1 año para garantizar e fiel cumplimiento del Plan de Manejo Ambiental de la Compañía.

Superintendencia de Compañías:

Se procedió a realizar los trámites pertinentes a fin de contratar a la Economista Adriana Abad para que realice la Auditoría Financiera correspondiente al año 2015 de acuerdo a lo aprobado en sesión de Junta General de Accionistas de fecha 25 de septiembre del 2015. Resultados de la misma se puede constatar en Informe Correspondiente emitido por la Eco. Abad. (Ver Anexo N° 4)

Otras Instituciones:

Otras obligaciones tales como pago aportaciones al IESS, impuestos SRI, prestamos que mantiene la Compañía entre otras se los ha realizado normalmente.

4.- INFORME ÁREA FINANCIERA (Fuente: Ing. Ramiro González- Contador Cia) (Ver Anexo N° 5)

ANÁLISIS FINANCIERO EJERCICIO ECONÓMICO 2015

1. ANÁLISIS HORIZONTAL

AL realiza el análisis comparativo como metodología del análisis horizontal se lo realiza bajo las siguientes premisas.

1. El análisis se efectúa comparando resultados diciembre 2014 con resultados diciembre de 2015 mismo que presentan variación cuya interpretación se puede observar a los largo del presente informe.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 31-12-2015

ACTIVO:

ACTIVO CORRIENTE - DISPONIBLE: Muestra un decremento absoluto de \$ 184.575,34 que representa una variación relativa del -73,08% a diciembre 2015 con relación al mismo periodo 2014, siendo las cuentas de mayor importancia Bancos con \$ una disminución de \$ -150.089,22 que representa una variación relativa negativa -91,32%, Caja con una disminución en valor absoluto de \$ -34.486,12 que representa el -39,18%, lo que implica una baja en el nivel de liquidez inmediata (disponible).

En el grupo del Activo Exigible se observa una variación absoluta positiva de \$ -92.852,20 respecto del 2014, con una variación relativa del 103,31%, siendo las cuentas de mayor incidencia, Clientes por cobrar, con una variación absoluta positiva de \$ 83.767,89 que representa un variación relativa del 114,09% a diciembre 2015, lo que demuestra que esta cuenta creció por los créditos no recuperados que corresponde a los clientes Sinohydro Corporation Limited por \$ 69.480,93 y Consorcio Tres Torresconcedidos por \$ 17.777,98, mismos que se encuentran en trámite judicial para su recuperación, y anticipo a proveedores que presenta una variación absoluta positiva de \$ 3.841,28 que corresponde al 21,41%, otras cuentas por cobrar presenta una variación positiva absoluta de \$ 5.243,03 que representa el 1.058,07%, entre de las cuentas de mayor importancia.

El activo realizable con sus cuentas de inventarios presenta una variación absoluta negativa de \$ 2.670,73 que representa una variación relativa negativa del -6,05%, siendo las cuenta de mayor importancia: Inventario de materia primas con una variación absoluta negativa de \$ -9.760,44 equivalente al -35,92%, Repuestos y accesorios con una variación absoluta de \$ 4.370,59 equivalente a una variación relativa del 77,52%, Materiales de uso general con una variación absoluta del \$ 2.785,11 equivalente al 26,48%, Inventario de Producto terminado con una variación absoluta negativa de \$ -176,25 equivalente al -24,80% y combustibles con una variación de \$ 106,38 que representa una variación relativa del 78,7%.

El grupo de pagos anticipados representa una variación absoluta positiva de \$ 2.942,66 que representa una variación positiva del 26,94%, dentro de los cuales participan las cuentas: Seguros anticipados con una variación relativa del -119,87% por una disminución de anticipos en el 2015, Retenciones del impuesto a la renta tiene una variación absoluta negativa de \$ -213,63 que representa una variación relativa del -4,03%, Crédito tributario por Impuesto a la Renta con una variación absoluta positiva de \$ 2.941,76 equivalente al 55,08% como producto del incremento en crédito tributario.

ACTIVO NO CORRIENTE: Propiedad planta y equipo presenta una variación negativa absoluta de \$ -72.061,87 que representa el -6,58 de variación relativa, como resultado de las depreciaciones por cuanto en el año 2015 no se ha adquirido activos fijos.

PASIVO:

EL PASIVO CORRIENTE, presenta una variación negativa de \$ -51.392,93 que representa el -24,53%, siendo las cuentas de mayor importancia:

Proveedores con una variación absoluta negativa de \$ -31.562,63 que representa una variación relativa de -21,25% como producto del cumplimiento de los compromisos adquiridos con proveedores, en tanto que IESS por pagar tiene una variación absoluta positiva de \$ 33,04 equivalente al 1,19% siendo inmaterial su incremento, Anticipos recibidos, con su cuenta Anticipo de Clientes presenta una variación absoluta negativa de \$ -24.570,82 que representa el -84,79%, por la disminución de anticipos de clientes, provisiones sociales con una variación absoluta de \$ 719,54 que representa el 10,26% como consecuencia de la nómina por horas extras, 15% Participación Trabajadores \$ 664,90 que representa una variación del 13,18% por incremento en la utilidad en el 2015, Impuestos por pagar una variación absoluta positiva de \$ 9.164,75 que representa el 160,45% como producto del normal desenvolvimiento de las operaciones de la empresa que genera impuestos por sus ventas.

El pasivo no corriente esta representado por un crédito concedido por el Banco del Austro mismo que fuera aprobado en mayo del 2013 \$ 350.000,00 y en el 2014 \$ 114.605 mismo que se ha venido cancelando sin contratiempos, presentando una disminución en el 2015 por \$ -70.806,48 que representa una variación del -17,91% siendo la deuda actual de \$ 324.476,26 y en pasivo diferido se cuenta con una Provisión por venta anticipada por el valor de \$ 26.103,68 que representa una disminución del -64,93% con relación al 2014 de fue de \$ 74.425,41.

PATRIMONIO:

En el patrimonio se presenta una variación significativa como producto del aumento de capital con los valores que constaban en Aporte futura capitalización, al 2015 el capital social para de \$ 600,00 a \$ 798.810,00. Siendo un resultado de importancia la presencia de un resultado favorable que es la de utilidad del ejercicio luego de participación trabajadores, impuesto a la renta y reserva legal, con corte al 31 de Diciembre de 2015 por el valor de \$ 26.753,80 y el incremento de la reserva legal de \$ 1.648,76 al valor de \$ 4.368,50

ESTADO DE RESULTADOS**INTERPRETACIÓN:**

INGRESOS: Las ventas presentan una variación positiva absoluta de \$ 33.959,57 que representa una variación relativa del 2,15%, como resultado del incremento en ventas de hormigón y otros ingresos con relación al 2014.

El costo de ventas tiene una variación positiva absoluta de \$ 2.707,19 que equivale a una variación relativa del 0,23%,

Los gastos de administración presentan una variación absoluta positiva de \$ 24.336,39 que representa una variación relativa del 40,61%.

Los gastos de venta presentan una variación positiva absoluta de \$ 122,05 equivalente al 0,04% de variación relativa.

Los gastos financieros presentan una variación de \$ 2.361,21 en términos absolutos que representa una variación relativa del 7,07%.

Los resultados en el año 2014 presentan una utilidad de \$ 33.633,50 en tanto que la utilidad en el 2015 es de \$ 38.066,23 resultado favorable en el último año analizado por el incremento en \$ 4.432,73 que representa el 13,18%.

CONCLUSIÓN:

Como se puede observar en las tablas de cálculos las variaciones son conservadoras que a pesar del impacto de la crisis económica se obtuvo un resultado positivo (utilidad).

PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS

1.- INDICE DE LIQUIDEZ

Activo corriente / Pasivo Corriente 306.091,92 / 158.122,05 = \$ 1,94

El resultado de esta operación es de \$ 1,94; lo que significa que la empresa por cada dólar de deuda corriente que tiene, cuenta con la cantidad de \$ 1,94 para cubrirla, es decir, se tiene una liquidez para satisfacer las deudas a corto plazo siendo la misma de casi dos a uno.

2.- CAPITAL DE TRABAJO

Activo corriente – Pasivo Corriente 306.091,92 – 158.122,05 = \$ 147.969,87

El resultado de capital de trabajo es de \$ 147.969,87 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.

3.- ROTACIÓN DE INVENTARIO

Ventas / Inventario 1.562.414,59 / 17.413,75 = 89,72 veces 4 días

El resultado nos indica que 89,72 veces se vende o rota el inventario; es decir, que 89,72 veces que la materia prima se vende a través del hormigón y se repone en el inventario. O se puede decir también que \$ 89,72 de venta genera cada unidad monetaria invertida en inventario.

4.- ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

(Clientes / Ventas)* Días del Edo. Resultado
 $(157.190,46 / 1.562.414,59) * 360 = 36,22 \text{ DÍAS}$

El resultado que arroja esta razón, nos indica que la Compañía, tarda en promedio 36 días en recuperar su cartera de clientes.

5.- ROTACIÓN DE PROVEEDORES

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

$(116.991,89 / 1.016.520,29)*360 = 41,43 \text{ días}$

La empresa se encuentra realizando pagos en promedio cada 41 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.

6.- RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL CONTABLE

Utilidad Neta / Capital Contable $38.066,23 / 829.932,30 = 0,05$

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, o 5%, resultado que representa un rendimiento bajo.

7. MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS

Utilidad en Ventas / Ventas $38.066,23 / 1.562.414,59 = 0,03\%$

El margen de ganancia sobre las ventas es del 0,03%, o \$ 0,03 de utilidad que genera cada dólar de venta o 3%.

8. RAZÓN DE APALANCAMIENTO

RAZÓN DE DEUDA TOTAL

Pasivo Total / Activo Total $509.357,40 / 1.339.289,70 = \$ 0,38 \text{ o } 38\%$

Este indicado demuestra que los activos están financiados en un 38% con deuda, o también se puede decir que por cada dólar de activo se tiene una deuda sobre los mismos por el valor de \$ 0,38.

CONCLUSIÓN:

1. La empresa mantiene razonables resultados de liquidez y capital de trabajo. La recuperación de cartera se está efectuando cada 36 días presentando una ligera desviación del plazo concedido a grandes clientes que es de 30 días y la falta de pago del Sinohidro y Consorcio tres torres por el valor de \$ 87.258,91 y en cuanto al pago a proveedores mantiene un razonable aprovechamiento de los días de crédito concedidos 41,43 días.

2. En cuando a la rentabilidad, a pesar de los esfuerzos realizados por la administración para lograr mejores niveles de venta que permitan maximizar el beneficio con la disminución de los costos, el rendimiento y rentabilidad aún presentan índices bajos debido a fuerzas exógenas de mercado y economía del país.
3. El nivel de endeudamiento de la empresa representa el 38% sobre el total de los activos.
4. De los resultados se determina una utilidad a ser repartida a los Señores Socios de la Compañía de USD. 26,753.805 dando un valor de USD. 1,783.58 menos retenciones de ley.

Referencia: Extracto de análisis elaborado por el ing. Ramiro González R. Contador

CONCLUSIONES:

- Hormi Center Cia Ltda al 31 de Diciembre del 2015 mantiene una participación en mercado de las Provincias del Cañar y del Azuay del 7%.
- El nivel de ventas expresado en metros cúbicos para el presente ejercicio, con relación al anterior denotan un cumplimiento del 91,56% y con respecto a la producción un cumplimiento del 78,79%, debido a factores exógenos indicados en párrafos anteriores (Ver Ref N° 1.....3) No así el nivel de ingresos expresado en dólares tiene un incremento del 2% con relación al año anterior sin considerar la cuenta "OTROS INGRESOS" como se puede observar en el Estado de Resultados respectivo.
- Hormi Center Cia Ltda mantiene razonables resultados de liquidez y capital de trabajo. La recuperación de cartera se está efectuando cada 36 días presentando una ligera desviación del plazo concedido a grandes clientes que es de 30 días y la falta de pago del Sinohidro y Consorcio tres torres por el valor de \$ 87.258,91 y en cuanto al pago a proveedores mantiene un razonable aprovechamiento de los días de crédito concedidos 41,43 días.
- En cuando a la rentabilidad, a pesar de los esfuerzos realizados por la administración para lograr mejores niveles de venta que permitan maximizar el beneficio con la disminución de los costos, el rendimiento y rentabilidad aún presentan índices bajos debido a fuerzas exógenas de mercado y economía del país.
- De los resultados obtenidos se determina una utilidad a ser repartida a los Señores Socios de la Compañía de USD. 26,753.805 lo que significa un valor de USD/SOCIO. 1,783.58 menos retenciones de ley. (Ver Anexo N°6)
- El nivel de endeudamiento de la empresa representa el 38% sobre el total de los activos.

- Hormi Center Cia Ltda ha dado cumplimiento de sus obligaciones ante las autoridades de control en sus diferentes competencias.

RECOMENDACIONES:

- Continuar implementando estrategias de comercialización a fin de incrementar el nivel de ventas tanto de hormigón cuanto de postes de hormigón y la rentabilidad para la Compañía.
- Implementar planta de reciclaje de áridos.
- Continuar con la optimización de recursos.
- Buscar alternativas a fin de diversificar nuestros productos.

