

ADOQUINES: FORMAS, COLORES, DISEÑO DE COLOCACIÓN E INSTALACIÓN



hormijama s.a
prefabricados de hormigón

EMPRESA PREFABRICADOS DE HORMIGON JAMA

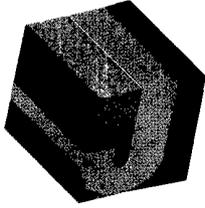
HORMIJAMA SOCIEDAD ANONIMA

INFORME REPRESENTANTE LEGAL

Durante el año 2010, la empresa ha realizado una fuerte inversión y cambios profundos en lo que se refiere a reforzar las estrategias en la fuerza de ventas, ya que la empresa a empleado toda su inversión a tecnificar la parte productiva de la misma.

Ventas: Durante el año 2009 tuvimos un decrecimiento de ventas del 12%, situación que se dio debido a varias circunstancias entre las primordiales fueron:

1. Comprometer el 70% de la producción a un solo cliente.
2. Inestabilidad Gubernamental.
3. Incremento de la inflación debido al excesivo gasto público y malas políticas macroeconómicas que afectan a la microeconomía del país.
4. La falta de confianza de nuestra empresa del sector privado, hacia la institución del sector Público - INCOP, ya que todas las oportunidades que tuvimos para participar a través de esta página constatamos una cantidad de irregularidades y direccionamientos, los cuales fueron denunciados a la institución en mención y jamás fueron tomados en cuenta, ya que no recibimos respuesta alguna a pesar de las constantes llamadas



ADOQUINES: FORMAS, COLORES, DISEÑO DE COLOCACION E INSTALACION

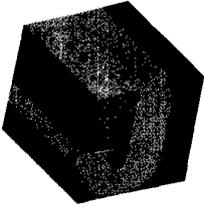
hormijama s.a.
prefabricados de hormigón

telefónicas que realizamos para recibir una respuesta por escrito a nuestras inquietudes fundamentadas en varias fojas entregadas.

5. La competencia desleal, generada por varias empresas informales quienes no cumplen con las obligaciones normales como son personal asegurado al IESS, obligaciones tributarias entre otros, las cuales en su gran mayoría se encuentran ubicadas en el Sector de San Antonio de Pichincha.
6. El reordenamiento territorial aplicado por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, el cual debería ser profundamente estudiado y aplicado con un argumento totalmente técnico, el cual como misión debería buscar un beneficio equitativo entre los comuneros, empresarios y empleados de la zona, a quienes en pos de buscar el progreso hagan alianzas de niveles de tolerancia sin el afán de perjudicar a nadie.

[REDACTED]	
2010	12 %

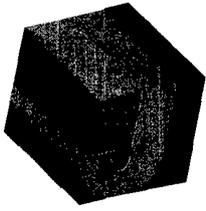
Este decrecimiento en ventas del año 2010, debe ser considerado para el año 2011 UNA OPORTUNIDAD PARA CONTINUAR CON LOS CAMBIOS APLICADOS E IMPLEMENTARLO, áreas de conflicto, básicamente **ESTANDARES DE UN PROGRAMA CONTABLE** para



ADOQUINES: FORMAS, COLORES, DISEÑO DE COLOCACION E INSTALACION

hormijama S.a en esta rama sino comprensibles para tomar decisiones financieras
prefabricados de hormigón inmediatas.

- ✓ **Costo de Ventas:** En cuanto al precio de materias primas, mano de obra y costos indirectos de fabricación, se ha incrementado en el 25%, estos rubros se consideran basándonos en el incremento de materias primas, mano de obra directa e indirecta y la escasez de personal para laborar en la empresa, además del alto costo de los tableros que son un material protegido y no renovable.
- ✓ **Gastos:** La compañía al realizar la INVERSION de una maquinaria automatizada e hidráulica buscando ser eficiente, situación que en este año 2010 se ha visto superada en un 85%, ha tenido que continuar con inversiones estrictamente necesarias y anexas al mejoramiento de los equipos de la máquina adquirida hace seis años atrás; y gastos que se continúan incurriendo para perfeccionar la misma que nos genera una pérdida manejable menor al 1% de la totalidad del bien, lo cual se ha controlado gracias a la RAPIDA DECISION DEL PRESIDENTE DE LA EMPRESA EN IMPORTAR PIEZAS Y ADQUIRIR MATERIALES PARA TENER COMO RESPALDO Y EVITAR DESABASTECIMIENTOS A FUTURO.
- ✓ **Otros Ingresos:** En esta cuenta se encuentran los ingresos ocasionales por venta de activos, multas, la cual ha representado para la empresa obtener liquidez rápida en circunstancias difíciles.

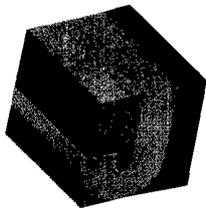


ADOQUINES: FORMAS, COLORES, DISEÑO DE COLOCACION E INSTALACION

hormijama S.A.
prefabricados de hormigón

Días de Caja: El estimado en caja de acuerdo al manejo de inventarios será igual a 15 días para cubrir pago a proveedores, empleados y gastos varios.

- ✓ **Días de Proveedores:** La compañía maneja con sus proveedores 30 a 45 días de plazo en promedio entre todos, dato que seguiremos manteniendo para la proyección.
- ✓ **Días de Cobro:** Este año se ha caracterizado por la necesidad de financiamiento a los clientes para lograr concretar ventas llegando al índice de días de cobro de 90 días a 60 días, pero lo conveniente sería conseguir el estándar de 30 días.
- ✓ **Días de Inventario:** Se mantiene en un índice de 45 días, durante dos años seguidos.
- ✓ **Activo Fijo:** La depreciación afecta directamente a la maquinaria en un 20% del valor directo, considerando puesta en marcha a partir del mes de Julio del año 2008 . El montacargas Caterpillar tiene una depreciación contable del 20%, pero considerando el continuo mantenimiento y soluciones rápidas antes cualquier desperfecto, se podría considerar un 10% de depreciación real.
- ✓ **CONTROL DE DOCUMENTOS:** En el año 2010 se aplican fuertes controles en el manejo de documentos, facturas, retenciones, guías de remisión, controles de producción, inventarios entre otros



ADOQUINES: FORMAS, COLORES, DISEÑO DE COLOCACION E INSTALACION

hormijama s.a.

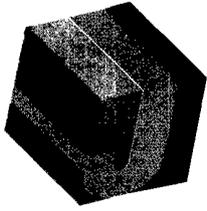
prefabricados de hormigón

DECISIONES FINANCIERAS PARA EL AÑO 2011

- **Ahorro para la adquisición de implementos complementarios a la maquinaria puesta en marcha, valor considerado en materia prima USD \$ 12.000,00 (Doce mil dólares).**
- **Mantener las estrategias de ventas y publicitarias con bajo presupuesto pero CLAVES para continuar expandiendo la BUENA REPUTACION DE LA EMPRESA.**
- **Mantener un stock de repuestos para maquinaria hidráulica con un fondo de USD \$ 3.000,00 (Tres mil dólares).**
- **Tratar de manejar un fondo de inversión que sea un ahorro para Presidente y Gerente General de la empresa., valor mínimo USD \$ 4.000,00 (Cuatro mil dólares) anuales como MINIMO.**

DECISIONES ESTRUCTURALES PARA EL AÑO 2011

- **Realización del proyecto y aplicación de las NORMAS ISSO 9001**
- **Realización de una charla motivacional para los empleados de la empresa Una vez al año, puede ser dirigida por el PRESIDENTE o GERENTE GENERAL.**
- **Realización del proyecto para EXPANDIRNOS HACIA NUEVOS MERCADOS dentro del país, tal vez con diseños e ideas pueda aportar la futura Arquitecta Isabel Jaramillo.**



ADOQUINES: FORMAS, COLORES, DISEÑO DE COLOCACION E INSTALACION

hormijama s.a.

prefabricados de hormigón

CONCLUSION:

A pesar de todos los inconvenientes desde el año 2008, la empresa a logrado cumplir con todos los préstamos adquiridos y mantenerse en el mercado situación que nos sirve para TOMAR MEDIDAS OPORTUNAS, y valorar el GRAN POTENCIAL QUE TIENE LA EMPRESA REFLEJADA CON ACTIVOS ADQUIRIDOS QUE ESTAN POCO A POCO RINDIENDO SUS FRUTOS Y MOTIVARNOS A TODOS QUIENES COLABORAMOS EN HORMIJAMA A TRABAJAR CON POSITIVISMO Y BRINDANDO LA OPORTUNIDAD DE CONTINUAR CREANDO FUENTES DE TRABAJO.

Atentamente,

Sra. Hilda Matiz Ortega

Representante Legal de Hormijama S.A.