

COMPAÑÍA HORMITOACHI S.A

Ala junta de accionistas de HORMITOACHI S.A

Señores accionistas me permito poner a su consideración el informe de Gerencia de HORMITOACHI S.A por el ejercicio económico que culmino el 31 de Diciembre del 2015, este informe detalla aspectos económicos de la empresa en diferentes aspectos y limita rentabilidad.

1.-CONSIDERACIONES GENERALES.

HORMITOACHI S.A

A es una empresa con más de 10 años de experiencia, que pertenece a uno de los mayores grupos de Construcción en la provincia de Santo Domingo de los TSachillas

HORMITOACHI S.A. inició sus operaciones en el mes de marzo del año 2005, en la elaboración de Hormigón Premezclado como operación principal siendo propietaria de tres (4) plantas asfalto ubicado en Buena Fe, Babahoyo, La Guayaquil Santo Domingo de los TSachilas

Ha desarrollado trabajos en la construcción edificios, carreteras como subcontratista de varias empresas. También ha desarrollado trabajos de infraestructuras en distintas provincias del país para el sector privado, incluyendo proyectos habitacionales y de servicios públicos, y edificaciones.

Contamos con un personal administrativo profesional y un personal técnico experimentado en la construcción vial de más de 15 años de experiencia en la dirección y control de calidad que garantiza la calidad de nuestros productos.

METAS Y OBJETIVOS

Una de las metas más ambiciosas de nuestra empresa es llegar a sr el líder en la producción y venta de hormigón.

Atreves de la aplicación de las alianzas estratégicas con proveedores para tener un costo menor al producir.

Durante este ejercicio económico se cumplió con el 88% de nuestras metas de ventas del año 2015 no hemos alcanzado las metas debido a que muchas construcciones no se hicieron en este año y la venta de nuestro producto bajo en determinadas épocas

3.-DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Se cumplió todas las dispersiones de la junta general siempre apegado a las normas legales y estatutarias

4.-ASPECTOS OPERACIONALES

HORMITOACHI S.A mantiene buenas relaciones comerciales con sus principales proveedores logrando gran flexibilidad en lo referente al plazo de crédito de los productos comprados por nuestra empresa.

ESTADOS FINANCIEROS

El año 2015 un año que se pudo llegar a vender 2.820.957.96 un valor significativo en relación a los otros años, económicamente nuestra empresa ha crecido, ya que se puedo comprar dos camiones y una bomba para poder servir de mejor manera a nuestros clientes.

Año en los cuales se implementaron varias estrategias de ventas, no se puedo reducir los mantenimientos y reparaciones ya que como es de su conocimiento, nuestros carros tienen algunos años de uso, haciendo imposible reducir este gasto.

En este periodo no se ha obtenido la utilidad que desearíamos ya que tuvimos que gastar imprevistamente en mano de obra, y otros recursos indirectos necesarios para la producción.

La utilidad Correspondiente a este año es de 82429.13y el 15% de participación a los trabajadores es de 12364.37 el mismo que va a ser repartido como establece la ley el 10% a los trabajadores y el 5% a sus cargas.

Las cuentas por pagar quedaron en 283819.44 las mismas que constituyen la suma de las deudas a proveedores , he instituciones bancarias.

6.- RECOMENDACIONES

- a) Evaluar y tratar de desarrollar nuevas técnicas de ventas para mantener a nuestros clientes satisfechos ya que de ellos depende la liquidez de la empresa
- b) Seguir en constante capacitación al personal para poder ser competitivos en el mercado.
- c) Proseguir con la reducción de gastos no olvidando el cumplimiento de metas.
- d) Abrir nuevas sucursales en puntos estratégicos de mercado para poder seguir extendiéndonos.
- e) Crear más reservas para estar preparados para cambios externos en la economía

Santo Domingo 20 de febrero 2015



Saifipatía Ochoa

GERENTE GENERAL

