

INDUCOLINA CIA. LTDA
ANALISIS ECONOMICO FINANCIERO E INDICADORES ESTRATEGICOS
PERIODO AÑO 2012-2014

Dando cumplimiento a lo que dispone el estatuto de nuestra Empresa y la ley de Compañías me dirijo a ustedes, Señores socios, en mi calidad de Gerente de INDUSTRIAS DE MINERALES LA COLINA INDUCOLINA CÍA. LTDA., para poner en consideración el informe de actividades de la compañía realizadas durante el ejercicio económico del año 2014, poniendo en consideración para vuestro conocimiento y aprobación.

RESULTADOS ADMINISTRATIVOS Y ECONOMICOS

En la parte operativa y administrativa, el directorio siempre preocupado de la eficiencia en el cumplimiento de nuestros objetivos ha mantenido un seguimiento diario de las labores y cumplimiento eficiente de los trabajadores que pertenecen a nuestra empresa hasta alcanzar las metas trazadas.

Estamos cumpliendo nuestras obligaciones tributarias con el Servicio de Rentas Internas, como son las declaraciones mensuales de IVA y Retenciones en la Fuente, declaración del Impuesto a la Renta; las obligaciones patronales con el Instituto de Seguridad Social, y el cumplimiento con la Superintendencia de Compañías.

INDICADOR	FORMULA PARA EL CALCULO	ESTRATEGIA / ESTATUS	AÑO			DIAGNOSTICO	DESICIONES A REALIZAR
			2012	2013	2014		
CUENTAS POR COBRAR (DIAS)	$(\text{Cuentas x Cobrar} / (\text{Costo de Ventas}/12)) * 30$	45	54	68	79	Mal Gestión de recuperación de cartera en comparación con la política de la empresa.	Cotratar a una persona de recuperación de cartera con un buen desempeño profesional. Contar a un supervisor de ventas
INVENTARIOS (DIAS)	$(\text{Inventarios} / (\text{Costo de Ventas} /12)) * 30$	24	31	37	52	Si bien se nos ha incrementado el número de días es por haber iniciado con la importación de materias primas, hay que incrementar el status.	Gestión de proveedores. Crédito Internacionales. Las compras internacionales se realizaran bajo ventas preestablecidas. Gestionar crédito con la CFN para compra de materia prima.
CUENTAS POR PAGAR (DIAS)	$(\text{Cuentas x Pagar} / ((\text{Costo de Ventas} /12))) * 30$	50	34	39	55	Es una buena gestión negociada con los proveedores sin dañar la reputación crediticia de la compañía.	Continuar negociando un incremento del cupo y del plazo con cada proveedor.

CICLO DE CAJA EN DIAS			-11	-8	-29	Existen problemas de liquidez por 29 días se disminuirá con la disminución de cuentas por cobrar por una buena gestión a realizarse en el 2015	Con un buen control de cartera, bajaremos el desface de 29 días \$222743.49
TOTAL DE COSTO Y GASTOS			\$ 3.156.526,97	\$ 2.619.412,14	\$ 2.765.091,60	Los costos y gastos se han incrementado en un 1% respecto al 2013 y con respecto al 2012 hemos disminuido en un 22%	
REQUERIMIENTOS DIARIO DE FONDOS			\$ 8.768,13	\$ 7.276,14	\$ 7.680,81	Con respecto al 2012 hemos disminuido en el 12.4%	
CAPITAL DE TRABAJO			-\$ 94.213,43	-\$ 55.168,26	-\$ 219.798,71	Desface de caja.	
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO			12%	5%	17%	La rentabilidad del patrimonio es del 17% es una buena tasa si comparamos con la tasa pasiva de interés bancaria.	
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS			2%	1%	4%	Por cada \$100 de ventas genera \$4.00 de utilidad, lo cual no es muy bueno comparados con otros sectores. Pero lo importante es que vamos incrementando el porcentaje	
EFICIENCIA FINANCIERA			0,82	0,76	0,75	La empresa necesita 0.75 ctvs para generar un dólar de venta.	Racionalizar Mano de Obra, producción y mantenimiento.
Indicador CFN (Capital Susc y paga/Activo Total x 100)		21%	30%	27%	18%	La CFN acepta mínimo el 21% hoy estamos por debajo de los estándares. En lo cual corremos el riesgo de no poder ser calificados como sujetos de crédito	Para llegar al status solicitado pro la CFN en el 2015, se decidió incrementar el capital \$70.000,00
NUMERO DE EMPLEADOS Y TRABAJADORES			59	53	61		

EFICIENCIA PERSONAL GENERANDO UTILIDADES			1247	557	2172	En el 2012 cada trabajador genero \$1247 dolares y en el 2014 cada trabajador está generanco \$2172 dolares. El objetivo es seguir incrementando este nivel de utilidades por trabajador	Contratar pesonal evaluando un nivel alto de aptitud por encima del 70% e inteligencia 120% a nivel ejecutivo y productividad contratamos un software para evaluar y seleccionar al personal empleados.
VENTAS			\$ 3.277.805,65	\$ 2.682.209,60	\$ 2.968.501,80	Ingreso de la Una en el mercado.	
COSTO DE VENTAS			\$ 2.683.090,24	\$ 2.038.067,54	\$ 2.212.825,59		
UTILIDAD			\$ 121.278,68	\$ 62.797,46	\$ 203.410,20		
CUENTAS POR COBRAR			\$ 404.477,46	\$ 387.425,84	\$ 482.595,14		
CUENTAS POR PAGAR			\$ 255.522,74	\$ 222.478,86	\$ 339.271,83		

Se ha revisado detenidamente los Estados Financieros, encontrándose técnica y legalmente elaborados de conformidad a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

En definitiva todas las resoluciones emanadas del directorio y asambleas de socios han sido cumplidas oportunamente en forma diligente. Estoy seguro que actualmente nos encontramos encaminados a cumplir oportunamente con nuestras obligaciones y competir con eficiencia en nuestro sector productivo de la fabricación de fertilizantes semiecologicos, carbonatos, zeolitas, de alta calidad.

Dejo constancia de mi agradecimiento a todos los compañeros socios por su valiosa colaboración y me permito solicitar que los informes financieros presentados sean aprobados en vista que reflejan la realidad de la empresa y han sido elaborados correctamente.

De ustedes atentamente,



Ing. Amador Suin Espejo
Gerente General