

INFORME GERENCIA

AÑO 2012

VENTAS:

Al concluir el año 2012 se tuvieron unas ventas totales de USD 847,818.44 distribuidas en los siguientes productos y comparado con otros años:

				DOLARES		
				2010	2011	2012
TE 100 NARANJA				1.52%	2.06%	1.33%
TE 500 NARANJA				4.61%	4.91%	4.19%
TE 100 LIMON				8.21%	9.90%	6.76%
TE 500 LIMON				38.61%	38.30%	38.44%
LIMON 500 ZIPPER				20.95%	19.71%	24.32%
TE LIQUIDO LIMON 480 VIDRIO				0.41%	1.03%	0.29%
TE LIQUIDO NARANJA 480 VIDRIO				0.35%	0.91%	0.17%
LIMON 500 ml PET				3.16%	2.19%	2.81%
NARANJA 500 ml PET				2.52%	1.86%	2.70%
TE GRANEL LIMON				8.58%	9.18%	9.47%
TE GRANEL NARANJA				11.09%	9.95%	9.51%
TOTAL VENTAS:				605,717.07	735,820.12	847,818.44

El total de ventas en dólares al 2012 se incremento en un 15.22% comparado con el año 2011. El presupuesto versus las ventas reales 2012 se llegó a cumplir en un 6.17% más en dólares, considerando además que no hubo incremento en los precios.

En unidades del año 2011 vs. 2012 se incremento en un 14.16 %, mientras que presupuesto 2012 vs. Ventas reales su cumplimiento fue de un 7% tomando en cuenta que los productos que no llegaron al presupuesto fueron:

PORCENTAJE DE INCUMPLIMIENTO UNIDADES

Té Limón Pet	15.3%
Té 100 Limón	14.7%
Té Granel Naranja	5.1%
Té 100 Naranja	3.1%
Té Granel Limón	1.6%
Té 500 Naranja	0.8%

July

CUADRO DE PRESUPUESTOS Y VENTAS REALES 2012

	PRESUPUESTO 2012					
	PRESUPUESTO 2012	REAL 2012	VARIABLE DE CUMPLIMIENTO REAL Vs. PRESUP. 2012		REALES 2011-2012	
			2012	%	DIFERENCIA	%
TE 100 NARANJA	11,651.54	11,287.57	-363.97	-3.10%	1,651.90	17.14%
TE 500 NARANJA	35,848.50	35,553.53	-294.97	-0.80%	4,478.17	14.41%
TE 100 LIMON	67,242.96	57,339.64	-9,903.32	-14.70%	3,119.92	5.75%
TE 500 LIMON	303,685.77	325,869.07	22,183.30	7.30%	47,364.65	17.01%
LIMON 500 ZIPPER	164,067.35	206,198.18	42,130.83	25.70%	46,060.66	28.76%
TE LIQ. LIMON VIDRIO	0	2,492.34	2,492.34	0.00%	2,492.34	31.74%
TE LIQ. NARANJA VIDRIO	0	1,409.72	1,409.72	0.00%	1,409.72	23.58%
LIMON 500 ml PET	28,151.16	23,851.53	-4,299.63	-15.30%	2,126.31	9.79%
NARANJA 500 ml PET	21,401.20	22,906.13	1,504.93	7.00%	5,440.68	31.15%
TE GRANEL LIMON	81,550.80	80,265.73	-1,285.07	-1.60%	11,439.52	16.62%
TE GRANEL NARANJA	84,978.00	80,645.00	-4,333.00	-5.10%	245	0.30%
TOTAL VENTAS:	798,577.28	847,818.44	49,241.16	6.17%	111,998.32	15.22%

Para el año 2013, el presupuesto lo elaboramos con la asesoría del Ing. Fabián Jaramillo y el Sr. Santiago Caicedo, considerando un estudio que servirá de base para el proyecto de la nueva planta que se presentará a la CFN. Para presentar la estrategia de promociones y publicidad se cuenta con el proceso de incorporación del Jefe de Comercialización y Marketing.

COSTO DE VENTAS:

En relación a las ventas reales que representó:

2010	2011	2012
52.13%	51.42%	55.17%

COSTO DE VENTAS:	PRESUPUESTO	% EN REL.	REAL	% EN REL.
	2012	VTAS.	2012	VTAS.
TE 100 NARANJA	7,466.93	0.9%	6,960.09	0.8%
TE 500 NARANJA	21,962.76	2.8%	21,218.38	2.5%
TE 100 LIMON	40,738.82	5.1%	34,726.62	4.1%
TE 500 LIMON	183,276.18	23.0%	197,213.86	23.3%
LIMON 500 ZIPPER	87,533.62	11.0%	104,753.56	12.4%
TE LIQUIDO LIMON 480	0.00	0.0%	1,433.79	0.2%
TE LIQUIDO NARANJA 480	0.00	0.0%	835.07	0.1%
LIMON 500 ml PET	20,875.91	2.6%	20,372.01	2.4%
NARANJA 500 ml PET	15,918.81	2.0%	14,306.45	1.7%
TE GRANEL LIMON	34,453.05	4.3%	33,024.83	3.9%
TE GRANEL NARANJA	37,123.80	4.6%	32,882.77	3.9%
TOTAL COSTO DE VENTAS	449,349.88	56.27%	467,727.43	55.2%

Sobre la base de los antecedentes, nuestro desempeño en ventas a superado el presupuesto en el 6.17% y de igual manera en el costo de ventas ha tenido un decremento de 1.07% en relación a las ventas-siendo este un resultado favorable para la empresa.

Estos índices indican, mayor aprovechamiento de la materia prima, materiales y mayor productividad de la mano de obra.

MARGEN DE CONTRIBUCION DOLARES

2012				
	PRESUPUESTADO	%	REAL	%
Ventas	798,577.28		847,818.45	
(-) Costo de Ventas E/F	449,349.88	56%	467,489.35	55%
(=) Utilidad Bruta en Ventas	349,227.40	44%	380,329.10	45%
(-) Gastos de ventas	148,524.28	19%	117,127.94	14%
Margen de Contribución	200,703.12	25%	263,201.16	31%

Nuestro margen de contribución del 31% es positivo, incluyendo los gastos de ventas, ha permitido cubrir todos costos fijos administrativos y mantener el margen de la utilidad presupuestada que de igual manera ha sido superada con la real.

GASTOS DE VENTAS Y ADMINISTRATIVOS:

Los gastos de ventas reales comparado con el 2011 se incremento en 23,91% que se justifica con el incremento en las ventas, y asesoramiento en el área comercial para la obtención de mejores resultados.

Ludy

CAPITAL DE TRABAJO:

Al 31 de Dic 2012 el **Activo Corriente USD 399.440,52** (restado impuestos anticipados por USD 11.100,23 y otras cuentas por cobrar 7.281,48) **MENOS el Pasivo Corriente es USD 170.911,42** en el que se incluye: utilidades empleados, e impuesto a la renta, tenemos un **CT USD 228.529,10** comparado con el 2011 de USD 148.175,00 lo que indica que la empresa vendió más.

El índice de liquidez:

	2010	2011	2012
	2,64	1,44	2,44

Un índice ideal puede ser de 1.5 hasta 2. Un índice más alto indica una rotación lenta del capital de trabajo y acumulación de recursos ociosos, sin embargo se ha ahorrado para hacer inversiones en activo fijo.

Respecto a nuestro mercado la participación de las ventas a los supermercados ha superado en relación a los años anteriores, en distribuidores se ha mantenido, y en otros a disminuido, partición que debe equipararse mejor con nuevos distribuidores y productos nuevos para cobertura

	2010	2011	2012
Supermercados	53,6%	53,5%	57,25%
Distribuidor	13,7%	15,3%	13,87%
Otros (ventas directas)	32,2%	29,6%	28,88%

RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO:

La utilidad al 2012 es de USD 197.253,53 menos USD 29.588,03 trabajadores y menos USD38.563,07 impuesto a la renta es igual USD 129.102,44 utilidad neta, es decir, un 31% de rentabilidad sobre el patrimonio. Dado que, se incremento el capital al 2012 y se invirtió en maquinaria, los resultados del índice de rentabilidad sobre el patrimonio mejorarán una vez que se empiece a producir en el año 2013 – 2014. Comparando con la utilidad del 2011 USD 195.670,51 menos participación trabajadores USD 29.350,58 menos impuesto a la renta USD33.726,26, la utilidad neta es igual USD132.593,67 el índice de rendimiento fue del 41%, este resultado se debió al beneficio que tomo la empresa en el impuesto a la renta por la compra de maquinaria (reinversión de capital).

RENTABILIDAD SOBRE VENTAS:

Al 2011 es de 18%. Según datos de la Cámara de Industriales un índice muy bueno pues el índice en el sector de la industria alimenticia es del 10 al 12%. Para este año 2012 fue de 15%

Leda Lourdes Játiva
Gerente General