

TECNILAVADO S.A.

INFORME GERENCIAL AÑO 2015

GESTIÓN COMERCIAL

- PRESUPUESTO DE VENTAS:
 - El presupuesto de ventas en dólares se cumplió en un 81%, llegando a un valor anual de \$ 324.717,75, en un total de 16 clientes (5 en Guayaquil y 11 en Quito).
- GESTIÓN DE CLIENTES:
 - Se proyectó conseguir 10 nuevos clientes en el 2015, de éstos el único conseguido fue el Hotel Hilton en Quito, sin embargo, se perdió el mismo año. Los otros nueve clientes no se consiguieron.
 - Por otro lado, se consiguieron 6 clientes nuevos en Quito que no estaban proyectados, de éstos se perdió la Clínica Internacional.
 - Se consiguió 1 cliente nuevo en Guayaquil Fideicomiso GM Hotel, aunque el valor anual vendido es mínimo (\$66.05). Se le vendió por error a otro cliente Guerrero Bravo Carolina, al que no se le volverá a vender porque se trató de un pedido doméstico, que no es el enfoque de Tecnilavado.
- RESULTADOS DEL AÑO:
 - La utilidad bruta fue del 36.92%, menor a la del 2014 que fue de 43,84%. Esto se debió al incremento de precios de los productos importados.
 - La utilidad antes de impuestos fue del 8,88%. Luego de deducir la participación de trabajadores (15%) y el Impuesto a la renta, la utilidad líquida para accionistas es de \$18.996,65 equivalente al 5.85 %.
 - Si hacemos un promedio mensual de la utilidad líquida (luego de impuestos) tendríamos:

$$\$ 18.996.65 / 12 = \$ 1583,05$$

GESTIÓN ADMINISTRATIVA

- CUMPLIMIENTO DE LA PROYECCIÓN DE GASTOS 2015

EN US DÓLARES

TIPO DE GASTO	VR. PROYECTADO	GASTO REAL	CUMPLIMIENTO
Administrativo	32.620,13	47.884,38	31,88% en exceso
Ventas	48.470,38	43.942,87	10% en menos
Financiero	450.96	366.29	23% en menos
TOTAL	81.541.47	92.193,54	11.55% en exceso

Los gastos administrativos se incrementaron debido a lo siguiente:

- Contratación de Dennis Aguilar
- Liquidación de María Piedad López.
- Multa cobrada por el Servicio de Rentas Internas debido a inconsistencia de declaraciones de impuesto a la renta versus información del Instituto de Seguridad Social. Esto se debió a los meses que estuvo Elver sin afiliación porque no tenía Visa de Trabajo.
- Incremento en gastos de transporte respecto al 2014 ya que en el 2015 se decidió contratar servicios de transporte para no depender del transporte de Unilimpio y ser más eficientes en las entregas.

En cuanto a los gastos de ventas, el decremento se debe a que no se cumplió el presupuesto de ventas y por lo tanto no se pagó el monto proyectado de comisiones.

• PRINCIPALES INDICES FINANCIEROS

INDICE	FORMULA	CÁLCULO	RESUL TADO	INTERPRETACIÓN
Liquidez	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{156.203,14}{86.960,20}$	1,8	La empresa tiene 1,8 veces en activos corrientes respecto a sus obligaciones de corto plazo.
Prueba Acida	$\frac{\text{ACTIVO LÍQUIDO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{90.678,75}{86.960,20}$	1.04	La empresa tiene 1,04 dólares para hacer frente a cada dólar de endeudamiento, sin tomar en cuenta los inventarios.
Rentabilidad sobre inversión	$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{28.652,56}{167.102,72}$	17%	El rendimiento de la inversión es de 17%. En Ecuador la rentabilidad de una inversión en banca es de 4 – 5% por lo cual este porcentaje se considera muy bueno.
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Inventario}}{\text{C.Vtas promedio}}$	$\frac{44.052,42}{17.054,89}$	77 ds.	Se refleja un exceso de inventario debido a que la empresa se tuvo que abastecer para el fin de año por el cierre en Colombia.
Antigüedad de la cartera	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas promedio}}$	$\frac{86.680,82}{27.059,81}$	96 ds.	El número de días es excesivo. La meta que se había propuesto es 60 días. El cliente que causa este promedio es Suzuki Wash.
Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{87.823,29}{167.102,72}$	52%	La empresa tiene comprometido un 52% de sus activos para pagar

				deudas. El indicador se considera bueno hasta un 65%.
--	--	--	--	---

- **INFORMES Y REPORTES ADMINISTRATIVOS**

- Con la unificación de la bodega en Quito se ha logrado evitar los desajustes de inventario que existían. Los inventarios mensuales están debidamente cuadrado dentro de los 5 primeros días del mes como se había solicitado.
- Se está cumpliendo con los informes contables requeridos por accionistas, dentro de los plazos estipulados.
- A nivel administrativo y contable en general hemos logrado una mejor administración.

OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES

En base a los resultados obtenidos y al entorno político y económico que enfrenta el Ecuador en estos momentos, me permito hacer las siguientes observaciones y recomendaciones:

1. La tendencia durante el 2016 es de una iliquidez general en el mercado ecuatoriano, sobre todo a nivel del sector público. Nuestro principal cliente Suzuki Wash depende casi totalmente de la Junta de Beneficencia que actualmente está pagando entre 90 y 120 días. Lo más probable es que nos siga trasladando este problema, causando iliquidez a Tecnilavado, al ser el mayor cliente. Esta es una situación que el vendedor no puede controlar. Sin embargo, es su responsabilidad conseguir nuevos clientes para lograr que la empresa dependa cada vez menos de un solo cliente. A pesar de que esto ha sido el objetivo durante el 2015, como podemos ver no se nota un esfuerzo especial por parte del vendedor para lograrlo.
La recomendación en este aspecto es relacionar de forma más estricta la comisión del vendedor al pago de comisiones para que se vea forzado a conseguir nuevos clientes que nivelen su ingreso.
2. La utilidad líquida para accionistas la consideramos muy baja, ya que \$1.583,05 promedio mes, dividido entre dos socios es realmente insuficiente para compensar el riesgo que los accionistas están asumiendo, y el tiempo que tienen que dedicarle.
3. El mayor número de clientes en Quito (11) respecto a los de Guayaquil (6) se ha logrado en gran parte por el esfuerzo de María Consuelo Salgado que hace los contactos y las gestiones de acercamiento, apoyado luego por Elver Dinan en la parte técnica.
4. La estructura actual de Tecnilavado exige que se designe un "doliente" o responsable del negocio, pero con la rentabilidad que se ha obtenido sería imposible pagar ese sueldo.

5. Por lo anteriormente dicho, mi recomendación sería buscar un esquema más sencillo de manejo del negocio, para evitar gastos excesivos y riesgos. Ejemplos:

- A. Una alternativa podría ser que tanto Ozz como Tecnoclean Colombia sean proveedores y Unilimpio tome a su cargo la distribución que la puede hacer con su infraestructura.
- B. Otra opción es que Tecnoclean Colombia le venda directamente a Suzuki Wash por los volúmenes que compra, de tal forma que todo el margen quedaría en Tecnoclean, y así se compensaría el tiempo de crédito.

Estas recomendaciones las hago buscando siempre lo más conveniente para todos, y obviamente pueden existir muchas otras alternativas de solución, a las cuales siempre estaremos abiertos.

Atentamente



Julieta Carchi de Filbig
Gerente General

TECNILAVADO DEL ECUADOR CIA LTDA