

TECNILAVADO ECUADOR CIA.LTDA.

INFORME GERENCIAL

AÑO 2016

GESTIÓN COMERCIAL

PRESUPUESTO DE VENTAS

El presupuesto de ventas en dólares se cumplió en un 71.33% dando un total anual de \$300.463.67.

Haciendo el análisis de este porcentaje de cumplimiento, se encuentran las siguientes causas:

1. En el mes de junio nos dejó de comprar el grupo Suzuki – TecniWash, que es nuestro principal cliente porque estaba probando otra alternativa.
2. En los meses de octubre y noviembre nos afectó la falta de producto por los problemas aduaneros que tuvimos. En estos dos meses el cumplimiento fue muy bajo: 50 y 48% respectivamente lo que afectó al cumplimiento general.
3. Para recuperar al cliente Suzuki-Tecniwash tuvimos que bajarle los precios, promedio 20%, con lo cual el monto de ventas EN DOLARES disminuyó, no así la venta en unidades.

COMPOSICIÓN DE LAS VENTAS

CLIENTE	VENTA DOLARES	% VENTAS QUITO	% VENTAS TOTALES
CENTRO MEDICO MATERNAL	2437.94	1.66%	0.81%
CLINICA PASTEUR	13188.64	9.00%	4.39%
CONJUNTO CLINICO NACIONAL CONCLINA	49737.42	34.29%	16.55%
DELGADO GILER GUILLERMO OCTAVIO	577.68	0.39%	0.19%
ANDRADE ENDARA GABRIEL VINICIO	581.30	0.40%	0.19%
FIDEICOMISO HIT (Hotel Sheraton)	13812.71	9.42%	4.60%
HERMANAS HOSPITALARIAS DEL SAGRADO	4377.60	2.99%	1.46%
INMOBILIARIA DEL POZO LEMOS CIA. LTDA	1864.84	1.27%	0.62%
QUITOLINDO QUITO LINDO S.A.	13495.18	9.21%	4.49%
SOCIEDAD DE LUCHA CONTRA EL CANCER	31428.55	21.44%	10.46%
PREMIERHOTEL CIA. LTDA	11192.72	7.27%	3.73%
SOLCENTRO S.A	3898.28	2.66%	1.30%
TOTAL QUITO	146592.86	100.00%	48.79%
CIUDAD: GUAYAQUIL	VENTA DOLARES	% VENTAS GUAYAQUIL	% VENTAS TOTALES
FIDEICOMISO GUAYHOST (Hotel Howad Johnson)	4425.20	2.88%	1.47%
GUAYHOST S.A.	11015.52	7.16%	3.67%
LAS PALMERAS CIA. LTDA.	30962.40	20.12%	10.30%
LAVANDERIAS ECUATORIANAS S.A.	7865.20	5.11%	2.62%

SOROA (Hotel Marriot Gye)	2886.80	1.88%	0.96%
SUBTOTAL GUAYAQUIL SIN SUZUKI Y TECNI	57155.12		19.02%
SUZUKI WASH S.A. SUWASH	41180.79	26.76%	13.71%
TECNIWASH S.A.	55534.90	36.09%	18.48%
SUBTOTAL GUAYAQUIL INCLUYE SUZUKI Y TECNI	153870.81	100.00%	51.21%
TOTAL NACIONAL	300463.67		100.00%

Podemos ver que tenemos 10 clientes permanentes en Quito y 4 en Guayaquil. El único cliente conseguido en 2016 fue el Hotel Marriot Guayaquil (Soroa). El resto de clientes se han mantenido desde el 2015.

Es importante destacar que Quito va logrando un volumen interesante de ventas, disminuyendo así la dependencia del grupo Suzuki Tecniwash (actualmente las ventas de este grupo constituyen el 32% de las ventas nacionales, mientras que en el 2015 constituían el 40%).

RESULTADOS

UTILIDAD BRUTA

La utilidad bruta fue de 42.27% equivalente a \$126.993.82. Comparado con el 2015 tenemos que:

AÑO	DOLARES	%
2015	119.815	36.93
2016	126.994	42.27

Este resultado se pudo obtener por incorporación de los concentrados que vienen de Colombia para ser maquilados en Industrias Ozz, mejorando notablemente el costo hacia Tecnilavado.

GASTOS

El resumen de gastos operativos en el año, y comparados con el 2015, es el siguiente:

GASTOS OPERATIVOS	2015 DOLARES	2015 %	2016 DOLARES	2016 %
Gastos de venta	43.943	13.5	39.483	13.1
Gastos de administración	47.884	14.8	38.251	12.7
Total Gastos Operativos	91.827	28.3	77734	25.8

Como podemos ver los gastos tanto en valores como en porcentaje disminuyeron, pese a que las ventas fueron menores que en 2015. Menciono esto porque cuando las ventas bajan el

porcentaje de los gastos fijos tiende a ser mayor, sin embargo vemos que se ha tenido un mayor control de gastos en el año 2016.

Igualmente al recibir producto maquilado en Ozz, los gastos de importación de Tecnilavado bajaron.

UTILIDAD OPERACIONAL

El comportamiento de los dos rubros analizados anteriormente (UTILIDAD BRUTA Y GASTOS) permitió que la empresa obtenga al final del año una mejor utilidad operacional que en años anteriores. Veamos el comparativo con el 2015

	2015 DOLARES	2015 %	2016 DOLARES	2016 %
UTILIDAD DEL EJERCICIO	28.652	8.83	49.141	16.36

Como se puede observar se mejoró notablemente el resultado de la operación.

GESTION ADMINISTRATIVA

- Tuvimos un serio inconveniente con la señora Carmen Gamboa por haberse apropiado de fondos de la empresa. Se realizó la acción legal correspondiente logrando que la Sra. Gamboa firmé un compromiso de pago con lo cual se podrá hacer el cruce con las utilidades que le correspondía cobrar en abril 2017.
- Un acierto del año 2016 es la contratación de Adriana Flores, que por su experiencia en Auditoría ha mejorado considerablemente el control y el orden de la operación.
- Se ha logrado bajar sustancialmente el endeudamiento con proveedores.
- Se ha podido mejorar el control de cartera, logrando 92 días promedio versus 96 del 2015. El principal causante de este promedio es el grupo Suzuki-Tecniwash ya que si tomamos en cuenta la cartera de los otros clientes vemos que estamos en un promedio de 34 días de recuperación, lo cual es excelente.
- El manejo del inventario también se ha racionalizado bajando sustancialmente los días de rotación de inventarios.
- Un problema que no se ha podido resolver en su totalidad es el mantenimiento técnico de los dosificadores, por un lado con el Ing. Abata este costo se dispara, y por el otro lado con Marlon no se ha obtenido la satisfacción de los clientes.
- La conformación del grupo "Tecnilavado" en Whatsapp ayudó mucho a mejorar la comunicación en la empresa, incluido con Ozz y Tecnoclean Colombia.

PRINCIPALES INDICES FINANCIEROS

INDICE	FORMULA	CÁLCULO	RESULTADO	INTERPRETACIÓN
Liquidez	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{148.700}{48.274}$	3.08	La empresa tiene 3.08 veces en activos corrientes respecto a sus obligaciones de corto plazo.
Prueba Acida	$\frac{\text{ACTIVO LÍQUIDO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	$\frac{142.720}{48.274}$	2.96	La empresa tiene 2.96 dólares para hacer frente a cada dólar de endeudamiento, sin tomar en cuenta los inventarios.
Rentabilidad sobre la inversión	$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{49.140}{168.291}$	29%	El rendimiento de la inversión es de 29%. 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	$\frac{\text{Inventario}}{\text{C.Vtas promedio}}$	$\frac{5980}{14.455}$	12 ds.	El manejo del inventario ha mejorado sustancialmente. El valor de \$5980 al final del año que corresponde a 12 ds. se debe principalmente a que no se pudo desaduanizar el ultimo pedido del año por problemas en frontera.
Antigüedad de la cartera (con Suzuki)	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas promedio}}$	$\frac{76.481}{25.038}$	92 ds.	El número de días es excesivo. La meta que se había propuesto es 60 días. El cliente que causa este promedio es el grupo Suzuki-TecniWash.
Antigüedad de la cartera (sin Suzuki)	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas promedio}}$	$\frac{29.596}{25.038}$	35 ds.	Sin tomar en cuenta al grupo Suzuki-Tecniwash el promedio de cartera es MUY BUENO. Esto nos permite compensar el excesivo tiempo de pago de Suzuki.
Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{49.137}{168.291}$	29%	La empresa tiene comprometido un 29% de sus activos para pagar deudas. El indicador se considera bueno hasta un 65%.

RECOMENDACIONES/ACCIONES DE MEJORA:

GESTION COMERCIAL:

1. Para evitar un nuevo desabastecimiento por problemas de frontera, ya se ha implementado el cambio de polvos a líquidos en varios productos.

Todavía no tenemos solución para el Solvenol Oxido. Para fabricar la misma fórmula de Tecnoclean Colombia tenemos el inconveniente que Ozz no acepta manejar ciertas materias primas por considerarlas altamente peligrosas

Se está probando una alternativa desarrollada por Ozz, que los clientes han manifestado que funciona pero no instantáneamente como el producto de Tecnoclean.

Por lo tanto, el plan de acción será el siguiente:

- Sacar la norma Inen para este producto específico. Mientras sale este documento dar a los clientes temporalmente la alternativa desarrollada por Ozz.
- Si definitivamente no se pudiera sacar la norma Inen, buscar un maquilador local que esté dispuesto a manejar las materias primas necesarias. En este caso, sería indispensable la firma de un convenio de confidencialidad.

2. Los clientes prospecto para el 2017 serán:

QUITO: Saniclean (aprox.\$6000/mes), Martinizing (aprox.\$3000 mes)

GUAYAQUIL: Hotel Sheraton (aprox \$3000 mes), Decameron incluido Punta Centinela (aprox \$3000 mes).

Estos han sido escogidos por el volumen que representan y adicionalmente ya se ha hecho acercamientos desde el año 2016 o antes como en el caso de Decameron y Punta Centinela). Con estos clientes se proyecta un crecimiento de 15.000 mensuales y si lo multiplicamos por 6 meses tomando en cuenta el tiempo de introducción del producto, tendríamos un crecimiento de \$90.000 anuales.

Uno de los objetivos de la empresa debe ser conseguir clientes que ameritan por su volumen de compra: hoteles mínimo 60 habitaciones, hospitales mínimo 80 camas, ya que se ha hecho un ejercicio en el que se demuestra que clientes pequeños no representan utilidad por el alto costo de la gestión.

3. Sin embargo de lo anterior, existe un mercado interesante de lavanderías pequeñas en las que se podría implementar la venta directa de productos pero no con asesoría técnica como se hace en los clientes grandes. Es un proyecto que se propone para analizar y aplicar en este nuevo año. Se presentará el proyecto a los accionistas en el mes de marzo una vez que se hayan solucionado los problemas de abastecimiento.

GESTION ADMINISTRATIVA:

- Sr. Elver Dinas deberá seguir enviando el 20 de cada mes la proyección de ventas mensual para el correcto abastecimiento de la bodega y mantener controlados los días de inventario evitando sobrestocks en los clientes. Tecnoclean Colombia apoyará en esta actividad a través de Héctor como lo ha manifestado el señor Carlos Parra en su mail de 12 de enero 2017.

- Se deberá continuar con los anticipos de productos a Suzuki y Tecniwash para que no tengan problemas de desabastecimiento. El 15 de cada mes se realizará el anticipo, y el 20 se procederá con el despacho total y la facturación.
- Sr. Elver Dinas enviará hasta 31 de enero un informe con la proyección de Tickets aéreos por lo menos del primer semestre, de tal manera que nos ayude a minimizar gastos, haciendo con anticipación las reservas.
- Con respecto al mantenimiento técnico, se pedirá al Ing. Abata un listado de precios fijos para cada actividad: mantenimiento preventivo, cambio de piezas, etc. Elver Dinas enviará un listado de actividades para ser cotizadas. Las actividades sencillas como cambio de mangueras, etc. se dejará a cargo de Ing. Marlon Rodríguez ya que el costo de Abata es muy alto para ese tipo de actividades.
- Para minimizar el riesgo de acciones fraudulentas o errores en el manejo financiero y administrativo se realizará por lo menos una auditoría anual (Sr. Javier Puetate, auditor de Unilimpio). Esto aportará a la implementación de acciones preventivas y correctivas.
- Se debe continuar con la comunicación a través de Whatsapp por los buenos resultados obtenidos.
- Dar cumplimiento a las recomendaciones dadas por la Sra. Adriana Flores en su informe contable al 31 de diciembre 2016.

CONCLUSIONES:

En el año 2016 se evidenció que con pequeños cambios en las políticas y procedimientos la empresa puede lograr un desempeño que asegure su supervivencia comercial y económica.

Los resultados en utilidad operacional, rentabilidad, mejora en control del inventario, mejora sustancial en costos han sido satisfactorios en 2016.

Se debe continuar en la busca de mejoras que aporten valor a la empresa y que cumplan con las expectativas de clientes, proveedores, accionistas y empleados.

Agradezco a los señores accionistas y empleados de la empresa por la confianza depositada y el apoyo recibido durante todo el año 2016.

Julieta Carchi de Filbig



Gerente General

TECNILAVADO ECUADOR CIA.LTDA.