

TECNILAVADO ECUADOR CIA.LTDA.

INFORME GERENCIAL

AÑO 2017

GESTIÓN COMERCIAL

PRESUPUESTO DE VENTAS

El presupuesto de ventas en dólares se cumplió en un 77,73 % dando un total anual de **\$306.256,05**.

Comparado con el monto de ventas del año 2016, tenemos un incremento del 2,21%.

COMPOSICIÓN DE LAS VENTAS

Cuenta	2017		2016		Diferencia	
	Ingresos		Ingresos			
Producto Importado	1.086,91	0,35%	79.370,98	26,39%	-78.284,07	-98,63%
Producto Maquilado	181.325,32	59,21%	109.874,86	36,53%	71.450,46	65,03%
Producto Nacional	123.843,82	40,44%	111.217,83	36,97%	12.625,99	11,35%
Otros Ingresos	-		336,64		336,64	-100,00%
TOTAL INGRESOS	306.256,05		300.800,31		5.455,74	1,81%

Se observa que el producto Importado ha disminuido en un 98.63% con respecto al año anterior mientras que el producto maquilado ha incrementado en un 65.03% con respecto al año anterior y el producto nacional tuvo un incremento del 11.35%. Esto se debe a que en el año 2.017 por el tema de salvaguardias se tomó la decisión de importar la base de los productos desde Colombia para maquilarlos en Quito.

COSTO DE VENTAS Y RESULTADOS

AÑO 2,017

Cuenta	Ingresos		Costo de Ventas		UTILIDAD BRUTA	
Producto Importado	1.086,91	0,35%	460,65	42,38%	626,26	0,54%
Producto Maquilado	181.325,32	59,21%	132.242,80	72,93%	49.082,52	42,64%
Producto Nacional	123.843,82	40,44%	58.438,14	47,19%	65.405,68	56,82%
Otros Ingresos	-					
TOTAL INGRESOS	306.256,05		191.141,59	62,41%	115.114,46	37,59%

AÑO 2,016

Cuenta	Ingresos		Costo de Ventas		UTILIDAD BRUTA	
Producto Importado	79.370,98	26,39%	48.920,46	61,64%	30.450,52	26,45%
Producto Maquilado	109.874,86	36,53%	72.399,09	65,89%	37.475,77	32,56%
Producto Nacional	111.217,83	36,97%	52.150,30	46,89%	59.067,53	51,31%
Dosificadores	336,64					
TOTAL INGRESOS	300.800,31		173.469,85	57,67%	126.993,82	42,22%



GASTOS

En general los gastos totales de la empresa han disminuido con respecto al año anterior como se evidencia a continuación:

GASTOS OPERATIVOS	2016 DOLARES	2016 %	2017 DOLARES	2017 %
Gastos de venta	39.483	13.1	41.774	13,64
Gastos de administración	38.251	12.7	19.017	6,21
Total Gastos Operativos	77734	25.8	60.791	19,85

UTILIDAD OPERACIONAL

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

	2016 DOLARES	2016 %	2017 DOLARES	2017 %
UTILIDAD DEL EJERCICIO	49.141	16.36	54.114	17,67

GESTION ADMINISTRATIVA

- Los bancos se encuentran debidamente conciliados a diciembre 31/2017 mostrando buen manejo administrativo en el flujo de caja en la disminución de obligaciones y saldo de efectivo
- La cartera por cobrar está en un promedio de 82 días, habiendo disminuido 10 días respecto al 2016.
- Del problema que se tuvo en el año 2016 con Carmen Gamboa Se han recuperado US\$ 2.163.19 quedando un saldo de US\$ 471.35. Se está realizando gestiones telefónicas para que la señora cancele este valor.
- En cuanto al inventario de mercadería se ha mantenido con el control físico mensual, lo cual ha permitido un buen manejo del mismo con un promedio de 9 días.
- Los costos de los inventarios se han mantenido sin sufrir alteraciones en el costo promedio.
- En el patrimonio se evidencia el reparto de utilidades generado en el año 2.017 por us\$22.557.24.

PRINCIPALES INDICES FINANCIEROS

INDICE	FORMULA	CÁLCULO	RESULTADO	INTERPRETACIÓN
Liquidez	<u>ACTIVO CORRIENTE</u> <u>PASIVO CORRIENTE</u>	<u>177494.97</u> <u>62050.92</u>	2.86	La empresa tiene 2.86 veces en activos corrientes respecto a sus obligaciones de corto plazo.
Prueba Acida	<u>ACTIVO LÍQUIDO</u> <u>PASIVO CORRIENTE</u>	<u>170042.24</u> <u>62050.92</u>	2.74	La empresa tiene 2.74 dólares para hacer frente a cada dólar de endeudamiento, sin tomar en cuenta los inventarios.
Rentabilidad sobre inversión	<u>Utilidad</u> <u>Activo Total</u>	<u>54113.98</u> <u>194092.69</u>	27.88 %	El rendimiento de la inversión es de 27.88%. 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	<u>Costovtas.promedio</u> <u>Inventario</u>	<u>15928.47</u> <u>7416.38</u>	13 ds.	El manejo del inventario ha mejorado sustancialmente. El valor final del año 2017 es de \$7416.38.
Antigüedad de la cartera (con Suzuki)	<u>Cuentas por cobrar</u> <u>Ventas promedio</u>	<u>79068.69</u> <u>25495.18</u>	82 ds.	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)	<u>Cuentas por cobrar</u> <u>Ventas promedio</u>	<u>36149.65</u> <u>25495.18</u>	33 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	<u>Pasivo Total</u> <u>Activo Total</u>	<u>62050.92</u> <u>194092.69</u>	31.97 %	La empresa tiene comprometido un 31.97% de sus activos para pagar deudas. El indicador se considera bueno hasta un 65%.

RECOMENDACIONES/ACCIONES DE MEJORA:

GESTION COMERCIAL:

1. En el año 2018 se debe trabajar fuertemente para incrementar el volumen de ventas por lo cual se planifica:
 - Contratación de un vendedor para que atienda la región sierra.
 - Mejorar el control de reportes de ventas.
 - Implementación de la línea de accesorios de planchado como una forma de ingresar a clientes en los que por la fuerte competencia no se ha podido con los productos químicos.
2. Los clientes prospecto para el 2018 serán:
QUITO: Saniclean (aprox.\$6000/mes), Martinizing (aprox.\$3000 mes)
GUAYAQUIL: Hotel Sheraton (aprox \$3000 mes), Decamerón 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 2017 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.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA:

Se debe trabajar para continuar con la mejora en los indicadores de manejo administrativo:

- Mantener la cartera en máximo 90 días
- Continuar con el pago a proveedores máximo a 45 días
- Mantener una rotación de inventario y control mensual del inventario físico.

Se debe continuar en la busca de opciones de mejora 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 2017.



Julieta Carchi de Filbig

Gerente General

Tecnilavado Ecuador Cia. Ltda.