

TECNILAVADO ECUADOR CIA.LTDA.

INFORME GERENCIAL

AÑO 2018

GESTIÓN COMERCIAL

PRESUPUESTO DE VENTAS

Las ventas del ejercicio económico 2018 en dólares fueron de \$259646.51, comparado con el monto de ventas del año 2017, tenemos una disminución del 15.22%.

COMPOSICIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2018			AÑO 2017		Diferencia	
Cuenta	Ingresos		Ingresos		Diferencia	
Producto Importado	2,249.45	0.87%	1,086.91	0.35%	1,162.54	106.96%
Producto Maquilado	152,644.37	58.79%	181,325.32	59.21%	-28,680.95	-15.82%
Producto Nacional	104,846.49	40.38%	123,843.82	40.44%	-18,997.33	-15.34%
(-) Descuento en venta	-93.80	-0.04%	0.00		-93.80	100.00%
TOTAL INGRESOS	259,646.51		306,256.05		-46,609.54	-15.22%

Nota: Los ingresos totales del año 2018 son \$261742.17 compuestos de la siguiente manera:

RUBRO INGRESOS	VALOR \$
Venta de productos	259.646,51
Otros ingresos	2.095,66
Total Ingresos	261.742,17

Para efectos de análisis y comparación con el año 2017 se tomó en cuenta únicamente los valores facturados.

Como podemos observar el producto importado se ha incrementado en un 106% en comparación con el año anterior, esto debido a la venta de productos de accesorios de planchado. En cuanto al producto maquilado y nacional se tuvo una disminución del 15.82% y 15.34% respectivamente, esto debido a la pérdida de clientes potenciales. Las razones de esta situación son varias:

1. Renuncia repentina de Elver Dinas en el mes de febrero.
2. Incursión en el mercado de una nueva empresa de precio bajo (Quimelia).
3. Contratación de Gerente y Ejecutivos de Ventas que lamentablemente no dieron los resultados esperados (Ivan Avellaneda, Alexis Vélez y Diego Mejía).



COSTO DE VENTAS Y RESULTADOS

AÑO 2018

Cuenta	Ingresos		Costo de Ventas		Diferencia	
Producto Importado	2,249.45	0.87%	1543.89	68.63%	705.56	0.71%
Producto Maquilado	152,644.37	58.79%	110163.79	72.17%	42,480.58	42.67%
Producto Nacional	104,846.49	40.38%	48390.95	46.15%	56,455.54	56.71%
(-) Descuento en venta	-93.80	-0.04%	0.00	0.00%	-93.80	-0.09%
TOTAL INGRESOS	259,646.51		160098.63	61.66%	99,547.88	38.34%

AÑO 2017

Cuenta	Ingresos		Costo de Ventas		Diferencia	
Producto Importado	1,086.91	0.35%	460.65	42.38%	626.26	0.54%
Producto Maquilado	181,325.32	59.21%	132242.80	72.93%	49,082.52	42.64%
Producto Nacional	123,843.82	40.44%	58438.14	47.19%	65,405.68	56.82%
TOTAL INGRESOS	306256.05		191141.59	62.41%	115114.46	37.59%

Se disminuyó en 0,75% el costo de venta de los productos, lo que significó un pequeño aumento de la Utilidad Bruta, pasando de 37,59% en 2017 a 38,34% en 2018.

GASTOS

Los gastos con relación al año anterior se incrementaron de manera significativa así:

GASTOS OPERATIVOS	2017 DOLARES	2017%	2018 DOLARES	2018%
Gastos de Venta	41774.00	13.64	61158.16	23.55%
Gastos de Administración	19017.00	6.21	24185.96	9.31%
Total Gastos Operativos	60791.00	19.85	85344.12	32.87%

Los gastos de ventas se incrementaron en un 23,55% con relación al 2017 debido a la contratación del Gerente y los ejecutivos de ventas. Los gastos administrativos se incrementaron en 9,31% debido a que por la salida intempestiva de Elver Dinás fue necesario solicitar capacitaciones urgentes para el nuevo ejecutivo Alexis Vélez, lo cual significó compra de pasajes y hoteles.

UTILIDAD OPERACIONAL

Debido a la disminución en ventas por una parte, e incremento de gastos por otra, la Utilidad Operacional disminuyó de 17,67 % en 2017 a 6,11% en 2018.

	2017 DOLARES	2017%	2018 DOLARES	2018%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	54114.00	17.67	15984.00	6.11

GESTIÓN ADMINISTRATIVA

- Al igual que el año anterior los bancos se encuentran debidamente conciliados al 31 de diciembre 2018 mostrando buen manejo administrativo en el flujo de caja en la disminución de obligaciones.
- La cartera por cobrar se encuentra en un promedio de 93 días, lo cual se ha incrementado 11 días con relación al año 2017.
- En cuanto al inventario de mercadería se ha mantenido el control físico mensual, el cual permite el buen manejo del mismo.
- Los costos de los inventarios se han mantenido por ende no habido alteraciones en el costo promedio.



PRINCIPALES INDICES FINANCIEROS

TECNILAVADO ECUADOR CIA. LTDA. PRINCIPALES INDICES FINANCIEROS AL 31 DE DICIEMBRE 2018				
ÍNDICE	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO	INTERPRETACIÓN
Liquidez	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	146959.10 37705.01	3.90	La empresa tiene 3.90 veces en activos corrientes respecto a sus obligaciones a corto plazo.
Prueba Ácida	$\frac{\text{ACTIVO LIQUIDO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	121491.45 37705.01	3.22	La empresa tiene 3.22 dólares para hacer frente a cada dólar de endeudamiento, sin tomar en cuenta los inventarios.
Rentabilidad sobre la Inversión	$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Activo Total}}$	15984.00 185730.78	8.61%	El rendimiento de la inversión es de 8.61%. La rentabilidad ha bajado rotundamente en cuanto a años anteriores. Esto significa que la empresa está dejando de ser rentable con lo que ha bajado la eficiencia de usar el capital para generar utilidades.
Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Inventario}}{\text{Costo de Ventas}}$	16460 160098	37	El índice en base al promedio del inventario indica una rotación cada 37 días.
Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Inventario}}{\text{C.vtas. Promedio}}$	25467 13341	57	El índice en base al promedio del costo de ventas indica una rotación cada 57 días.
Antigüedad de la cartera (Con Suzuki y Tecniwash)	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas Promedio}}$	59613.61 21513.01	93 días	La meta propuesta de 60 días no se ha logrado alcanzar, este promedio causa Suzuki y Tecniwash.
Antigüedad de la cartera (Sin Suzuki y Tecniwash)	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas Promedio}}$	27360.10 21513.01	43 días	El promedio sin Suzuki y Tecniwash es bueno, aunque a aumentado con relación al año anterior, sin embargo se encuentra dentro del rango normal y esto nos ha permitido cumplir con las obligaciones que tiene la empresa.
Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	37705.01 185730.78	20.30%	La empresa tiene comprometido un 20.30% de sus activos para pagar deudas, lo que demuestra que es un indicador bueno ya que en el manejo de Cuentas Por Pagar se ha logrado cubrir los pagos dentro de los plazos.

RECOMENDACIONES DE MEJORA

GESTION COMERCIAL

1.- En el 2019 se debe trabajar de manera intensa para incrementar el volumen de ventas por lo cual se planifica:

- Contratación de un asesor comercial-técnico para la región sierra.
- Mejorar el control de reporte de ventas y cobranzas.
- Planificación de visitas a clientes para seguimiento de mantenimiento y acciones correctivas oportunas.
- Tener base de datos de clientes con toda la información necesaria para no incurrir en reprocesos o gastos al no tener conocimiento de sus requerimientos ya que esto afecta la rentabilidad del negocio.
- Trabajar fuertemente en la capacitación de los asesores para una mejor atención y resultados en los clientes.
- Recuperar clientes perdidos, especialmente clientes triple A.
- Reincorporar y/o mejorar la efectividad de productos que son importantes para completar el portafolio como Neutrex y Solvenol Oxido.

GESTION ADMINISTRATIVA

- Fomentar la recuperación de cartera máximo 90 días.
- Continuar con el pago a proveedores máximo 45 días.
- Mantener el control mensual de inventario físico.

Se debe continuar trabajando en busca de oportunidades de mejora tanto para la empresa como para todo su entorno.



Julieta Carchi de Filbig

Gerente General

Tecnilavado Ecuador Cia. Ltda.