

TechLab

Servicios para Laboratorios

INFORME ANUAL TECHLAB CÍA. LTDA.

AÑO FISCAL 2016

ESTADO OPERACIONAL FINANCIERO DEL PRIMER AÑO OPERATIVO

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

Para Nuestros Accionistas,	1
Elementos estratégicos destacados	2
Elementos financieros destacados	3
Aspectos operativos destacados	3
Mirar hacia adelante	4
Informe de cambios en equidad	4
Notas de informes financieros	5
Cuentas	5
Deuda	5
Consideraciones en curso	5
Pasivo contingente	5
Conclusiones	6



Para Nuestros Accionistas,

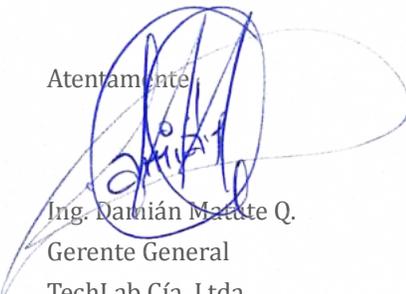
En cumplimiento estricto de lo establecido en los estatutos y reglamentos de la compañía y en todas las disposiciones legales en vigencia, presento a consideración de ustedes, el informe de Gerencia correspondiente al año 2016.

De acuerdo a nuestra política como visión y misión en su primer año operativo, se ha tratado de implementar las mejores prácticas operativas y administrativas con el fin de que la empresa sea reconocida en la zona austral, enfocándose en primera instancia en la Ciudad de Cuenca, esto cuidando los intereses de la empresa como optimizar los costos brindando una calidad de servicio a nuestro clientes.

En tal virtud, en el presente informe se detalla los temas relevantes acorde a las inversiones, implementaciones, adquisiciones y enfoque de atención en el año 2016 con una grata satisfacción hacia el mercado que apuntamos.

Cuenca, 20 de Marzo de 2017

Atentamente,



Ing. Damián Maciste Q.
Gerente General
TechLab Cía. Ltda.



ELEMENTOS ESTRATÉGICOS DESTACADOS

Asesoría y Soporte Técnico para Laboratorios TechLab – Services Cía. Ltda. fue fundada el 25 de Abril de 2016 y entró en operaciones el 1 de Junio del mismo año. Su propósito inicial fue brindar Asesoría y Soporte Técnico a las Industrias y Laboratorios de la zona austral del país.

La inversión inicial por los accionistas fue de \$800,00 (ochocientos dólares americanos 00/100).

Constituida la empresa, se inicia operaciones con un marketing sectorizado (Tarjetas de Presentación, Carpetas Informativas Corporativas, Página Web, Redes Sociales, Software Contable) en la ciudad de Cuenca, invirtiendo en material publicitario para dar a conocer la empresa y sus servicios. Estratégicamente, para tener control de gastos y costos, se arranca operativamente la empresa con el señor Blgo. Pablo Quinteros como Asesor Comercial, el señor Ing. Damián Matute como Gerente General y Técnico Especialista y la señorita contadora, con prestación de servicios externos, la Ing. Priscila Lalvay, que se justifica como necesidad y obligación ante los organismos de control.

Para solventar las necesidades iniciales de la empresa como inversión inicial, obligaciones salariales, impuestos y gastos administrativos; los accionistas autorizan realizar un primer préstamo de \$8000,00 de un monto proyectado de \$14600,00.

Se comienza a atender un mercado de alrededor de 150 laboratorios e industrias potenciales con un promedio de visita semanal de 10 clientes, dando como resultado que al segundo mes operativo se realiza la primera venta de servicio y un alto interés de los clientes visitados.

Viendo la demanda de atención que requiere los clientes para brindarles cotizaciones oportunamente, se ve la necesidad de contratar un asesor comercial externo, con el afán de capacitarle en el medio y proyectarle la posibilidad de una contratación de planta de dar los óptimos resultados en su desempeño y aprendizaje.

Al cuarto mes operativo se tienen ventas de más de \$6000,00, resultado de las visitas y seguimiento inicial hacia los nuevos clientes.

Presentados los resultados y de igual forma el nivel de demanda de atención rápida y oportuna de los clientes, además del interés de los clientes en visitar el local de la empresa como centro de soporte se decide:

1. Tener un local de atención y operación; se llega a un convenio con el arrendatario, a referencias personales de uno de los socios, el cual facilita el bien inmueble para operación a cero costo de arrendamiento y que la empresa se encargue de pagar los servicios básicos por un tiempo de 6 meses.
2. Contratar una asistente administrativa para que colabore con la interacción con los clientes y proveedores, documentación financiera, atención al cliente ante llamadas al local, emisión de comprobantes electrónicos hacia los clientes y proveedores, envío de información oportuna hacia los clientes, recepción de mercadería de proveedores, entre otras responsabilidades secundarias.



Conociendo la situación del giro de negocio de la empresa que es la prestación de servicios, se da prioridad al seguimiento de los clientes y continuar con las visitas dado que los presupuestos anuales de las industrias y laboratorios se lo asignan a comienzos de año se cierra el período anual (como semestre de operación), con unas ventas de \$9382,58 y con una lista de 236 clientes atendidos, teniendo un incremento del 63,5% de los clientes iniciales.

ELEMENTOS FINANCIEROS DESTACADOS

El nivel de aceptación de los clientes nos ha dado una buena expectativa de crecimiento para el próximo año, como en toda empresa la inversión inicial es alta que los mayores gastos inciden en los gastos administrativos. La inversión frente a las ventas logradas es del 52,49% obteniendo una buena proyección para alcanzar en el menor tiempo el punto de equilibrio.

Detalle Financiero 2016	Monto
Inversión inicial	\$ 800,00
Préstamos	\$ 17000,00
Ventas al cierre de año	\$ 8923,91
Promedio de Ventas mensual	\$ 1487,32
Total Cartera por Cobrar	\$ 1351,34
Total en Bancos	\$ 5357,29

Facturación Emitida

Número de Ventas Total Facturadas	15 fact.
Número de Servicios Total Facturadas	6 fact.
Número Total Cartera por Cobrar	1

ASPECTOS OPERATIVOS DESTACADOS

La aceptación de los clientes se ha abierto la posibilidad de tener una mejor perspectiva de crecimiento, es por ello que al cierre de año se tiene planeado la contratación de planta de un Asesor Comercial y la contratación de prestación de servicios de un técnico externo y otro asesor comercial para poder cubrir las ciudades y cantones aledaños de la ciudad de Cuenca.

Al cierre de año se está dando seguimiento a proyectos de mantenimiento de grandes instituciones como son: La Universidad de Cuenca, Universidad del Azuay y Universidad Politécnica Salesiana, mismos que cuentan con varios laboratorios para brindar servicios de soporte técnico.

Por otra parte para el acercamiento, credibilidad y mejor aceptación por parte de las industrias se ha venido trabajando con el Ministerio de la Industria y Producción, Ministerio del Ambiente y Cámaras de la Industria para brindar charlas o capacitaciones para dar mayor realce a nuestro servicio de Asesoría y dar de igual forma a conocer nuestros productos y servicios.



MIRAR HACIA ADELANTE

El presente informe es los resultados de un año (semestre operativo) de inversión, el año 2016 el país estaba en una crisis financiera, además los costos de productos estuvieron altos debido a los impuestos y salvaguardias que los ministerios de control aplicaron durante mucho tiempo, viéndose una reducción considerable en las ventas, esto de alguna forma permitió que los clientes dieran apertura a una nueva forma de optimizar costos dentro de sus empresa y esta es de acceder a la optimización de sus equipos con nuestro servicio de Mantenimiento Preventivo – Correctivo, Calibraciones y Asesorías en el manejo de los equipos.

La proyección de crecimiento de TechLab Cía. Ltda. para el año 2017 es muy aceptable, como todo negocio se necesita optimizar recursos e invertir para que se pueda tener una mejor rentabilidad, el próximo año se tiene previsto Alianzas Comerciales con proveedores, Certificaciones que darán mayor solvencia al servicio, Inversión en equipos y herramientas necesarias para la mejora del servicio y Prever Capacitaciones para el personal Técnico – Comercial para mejora de su asesoría y atención al cliente.

INFORME DE CAMBIOS EN EQUIDAD

Reflejado el 76,75% del ingreso por Servicio supera en este semestre operativo de lo esperado debido a que se ha prescindido la adquisición de material necesario para realizar el soporte (equipos de calibración, patrones, buffers, etc.), en cambio como se lo había proyectado referente a las ventas por bienes la Ganancia Bruta es del 12,19% de los cuales no resulta rentable para la empresa, viendo de esta manera manejar una estrategia diferente el próximo semestre del próximo año.



Notas de informes financieros

CUENTAS

La estrategia (como pasivo contingente) de no tener una cuenta bancaria en cero o en saldo negativo al cierre de año y con el fin de que la empresa sea considerada por entidades financieras para préstamos ocasionales o de inversión se realizó el último mes un préstamo final a terceras personas el cual se registró el depósito en las cuentas de la empresa, además de un saldo por cobrar a clientes.

DEUDA

La inversión inicial de la empresa fue clave para para que la empresa pueda operar durante el primer año de funcionamiento, lo cual fue estratégico para que la empresa pueda darse a conocer en un mercado donde no hay una competencia instalada en la zona. Se espera que para el próximo año operativo los ingresos puedan cubrir al menos los gastos operativos y administrativos de la empresa con lo que se puede decir que la inversión actual se pudo cubrir con las expectativas planteadas.

CONSIDERACIONES EN CURSO

La estrategia planteada fue ubicarse en Cuenca como nueva empresa, darse a conocer en el sector industrial y laboratorios químicos en el Austro Ecuatoriano y enfatizar la atención en la ciudad de Cuenca, preverse de gastos administrativos y operativos durante el semestre 2016 para lo cual estratégicamente se accedió a préstamos a terceros y alianzas con proveedores para dar una mejor liquidez a la empresa, las alianzas estratégicas no solamente eran con proveedores sino también con clientes que realizan análisis en el medio, con lo que se dio apertura a una mejor atención al servicio que presta la empresa.

PASIVO CONTINGENTE

El año 2016 para la industria en general en el país fue crítico como se había indicado; la proyección de inversiones y reinversiones para el 2017 es considerable y con el afán de ver nuevos mercados se ha previsto en una de las juntas de socios ver la posibilidad de buscar nuevos accionistas y tener una reinversión en la empresa, con esta proyección, se realizó un préstamo para generar un Pasivo Contingente con lo que se cerró el año 2016.

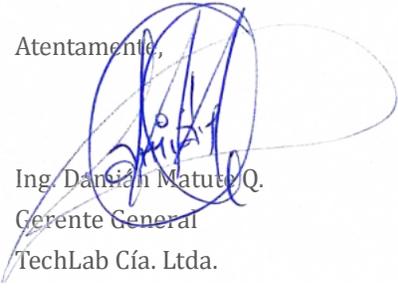


CONCLUSIONES

El primer año operativo de la empresa fue crucial para fortalecer las proyecciones de factibilidad de la empresa, el nivel de aceptación por los clientes superó las expectativas del estudio financiero dando como resultado una apertura de venta en un mercado complicado para todos los sectores productivos y de servicio.

Las ventas como tal no fueron considerables pero da una buena proyección de trabajo a corto y largo plazo con los clientes. Los clientes contactados son grandes cadenas locales y nacionales, además de que tienen una buena presencia en el sector público y privado, la aceptación y apertura de ellos a nuestra empresa, para brindarles nuestros servicios, es un punto clave para crecer el próximo año, esto nos ha dado en corto plazo un estado de credibilidad y de solvencia y buenos augurios para aceptación a nuevos proyectos que están en marcha tanto en los servicios como en la adquisición de bienes.

Atentamente,



Ing. Dansián Matute Q.
Gerente General
TechLab Cía. Ltda.