



INFORME DE GERENCIA

TRANSPLAYASA S.A.

24 DE FEBRERO DEL 2016

CONTENIDO

1. NATURALEZA DEL NEGOCIO	2
1.1. ACTIVIDAD ECONOMICA	2
1.2. INFLACION	2
1.3. ENTORNO LEGAL.....	4
1.4. PRINCIPALES SERVICIOS Y PROCESOS	5
1.5. ESTRUCTURA DE LA ENTIDAD PRINCIPALES	6
 2. OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS.....	 7
 3. RECURSOS, RIESGOS Y RELACIONES	 8
3.1. RECURSOS	8
3.2. RIESGOS	9
3.3. RELACIONES	11
 4. RESULTADOS DE LAS OPERACIONES Y PERSPECTIVAS	 11
4.1. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.....	11
4.2. ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL.....	15
4.3. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO.....	16
4.4. ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO	17
 5. INDICADORES FINANCIEROS Y DE GESTION	 17
5.1. INDICADORES DE GESTION	17
5.2. INDICES FINANCIEROS.....	21

1. NATURALEZA DEL NEGOCIO

1.1. ACTIVIDAD ECONOMICA

La Compañía TRANSPLAYASA S.A. Realiza sus actividades en el sector del transporte específicamente en el área del taxismo en la ciudad de Santo Domingo de los colorados. La principal competencia se encuentra en el resto de compañías y cooperativas de taxis de la ciudad y los buses de transporte urbano de pasajero.

Según el Art. 77 de la Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, somos denominadas operadores en calidad de personas jurídicas.

Como hemos podido observar el taxismo ha evolucionado, hemos pasado de ser simple choferes a transformarnos en empresario del transporte que genera empleo y ofrece un servicio eficiente al usuario, lo que se vio reflejado en un incremento en la tarifa del taxímetro, además debemos convertir el buen servicio en una ventaja competitiva que nos permita ser los mejores y vencer a la competencia la que cada día va creciendo, especialmente con el incremento de cupos del Plan Renova implementado por el Gobierno.

Hay que considerar que un taxi demanda cuatro gastos principales: combustible, limpieza, mantenimiento y el sueldo de un chofer. Aparte hay otros como cambio de aceite y llantas. La compañía TRANSPLAYASA S.A. en busca de brindar al accionista un servicio adicional, ofrece la venta de llantas, baterías, filtros, aceites y los servicios de cambio de aceite y lavadora

1.2.INFLACION

El Banco Central del Ecuador Señala que “la inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y

bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.” Esta Inflación puede afectar al negocio del taxismo, pues al aumentar el precio de bienes y servicios básicos, nuestros clientes por economía van a preferir usar medio de transporte más barato, como el bus urbano.

Realizando una comparación del 2014 y 2015 (Grafico 1) podemos observar que la inflación ha disminuido, lo que es positivo para la entidad, pues la situación se mantiene y los riesgos se disminuyen considerablemente.

GRAFICO 1

Año 2014

FECHA	VALOR
Diciembre-31-2014	3.67 %
Noviembre-30-2014	3.76 %
Octubre-31-2014	3.98 %
Septiembre-30-2014	4.19 %
Agosto-31-2014	4.15 %
Julio-31-2014	4.11 %
Junio-30-2014	3.67 %
Mayo-31-2014	3.41 %
Abril-30-2014	3.23 %
Marzo-31-2014	3.11 %
Febrero-28-2014	2.85 %
Enero-31-2014	2.92 %

Fuente: BCE

Año 2015

FECHA	VALOR
Diciembre-31-2015	3.38 %
Noviembre-30-2015	3.40 %
Octubre-31-2015	3.48 %
Septiembre-30-2015	3.78 %
Agosto-31-2015	4.14 %
Julio-31-2015	4.36 %
Junio-30-2015	4.87 %
Mayo-31-2015	4.55 %
Abril-30-2015	4.32 %
Marzo-31-2015	3.76 %
Febrero-28-2015	4.05 %
Enero-31-2015	3.53 %

Fuente: BCE

El año 2016, se lo proyecta como un año muy difícil para la economía del país, debido a que se mantiene el precio del barril de petróleo bajo, existe incremento de desempleo, se proyecta cambios en las leyes laborales, incremento de impuestos (incluye los municipales), ocasionando que los productos sean más caros, y que la economía de nuestros potenciales clientes se vea afectada.

1.3. ENTORNO LEGAL

Las principales leyes que se deben cumplir para poder ejercer el taxismo son:

- Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial – Código Orgánico Integral Penal: Se determina aspectos fundamentales de funcionamiento de la compañía, su clasificación y aspectos generales que debemos tomar en cuenta en las operaciones normales de la entidad. También determina el sistema de reducción de puntos cuando se comete una infracción o delito, los cuales debemos tener cuidado incumplir pues el no hacerlo puede ocasionar la pérdida de nuestra licencia profesional considerando que solo se tiene 30 puntos.

- Ley de Compañías: Esta ley determina como debe ser nuestro funcionamiento como una compañía anónima, la administración y nuestra responsabilidad ante la superintendencia de compañías, debiendo cumplir con sus disposiciones y resoluciones, es de esta forma que se ha cumplido con lo señalado realizando la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES (Pequeñas y Medianas empresas), la que nos permite analizar cuatro clases de estados financieros más sus notas, la que permite tener una mejor perspectiva de cuál es la situación económica de la entidad.
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno: es la que dispone nuestras obligaciones con el SRI, que determina que nuestras declaraciones de IVA, Renta se las debe de realizar mensualmente y bajo el marco de esta ley.
- Ley Orgánica de Justicia Laboral, pues en él se determina los derechos y obligaciones como empleadores, cuales son los beneficios de los empleados y cuáles son sus obligaciones.
- Además existen nuevas regulaciones como el uso del taxímetro y las cámaras de seguridad que se instaló durante el 2014.

Existen otras leyes que se relacionan con la entidad y cuyo cumplimiento es fundamental, este es el caso de la ley de seguridad social, el código civil en relación a cualquier tipo de contrato, etc.

1.4 PRINCIPALES SERVICIOS Y PROCESOS DE NEGOCIO

El principal servicio que se realiza es el relacionado con el desarrollo de la operadora del taxismo, otorgando a quienes forman parte de el, los socios todas las facilidades para que puedan desarrollar esta actividad sin ningún problema, ni contratiempo. Por

otro lado tenemos la venta de bienes y servicios relacionados con el transporte como es la venta y cambio de aceite, el servicio de lavado, venta de llantas y baterías, el que nos deja en este año una utilidad.

Para satisfacer las necesidades de clientes, se cuenta con personal quienes tratan de satisfacerlas al máximo. En este año se va a implementar el control de los inventarios mediante kardex de control y se va a manejar un sistema de costo promedio, según los determina el manual de políticas contables.

Este año se generó un fondo de ayuda y apoyo para los accionistas que empezó a funcionar desde el mes de marzo. Este fondo tiene como principal objetivo ofrecer una ayuda económica reembolsable a corto plazo para accionistas.

1.4. ESTRUCTURA DE LA ENTIDAD

El organismo máximo es la junta de accionistas, la cual aprueba los estados financieros e informes a presentarse a la Superintendencia de Compañías y Seguros, y toma decisiones relacionadas con asuntos de alta importancia de la entidad. Además cuenta con un Gerente encargado de la administración de la compañía, un presidente y comisario que vigilan su labor y se aseguran que cumplan con las leyes, reglamentos y estatuto.

Tenemos dos secretarias, la que es la encargada de realizar todas las operaciones de compras, ingresos, pagos, cobros, etc.

Existe una contadora externa, la encargada de elaborar los estados financieros y los reportes mensuales al SRI.

Personal operativo que se encarga de la central de Radio y la prestación de servicio de lavadora y lubricadora.

2. OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS

Los Principales Objetivos que mantiene la gerencia son:

1. Aumentar las ventas e ingresos de la Lubricadora y Lavadora.: Para poder lograrlo sería fundamental el analizar la creación de posibles promociones, en tal medida que no afecten nuestros ingresos, ni nuestra liquidez, para ello se deberá realizar un análisis detallado de lo que haremos y lo que se espera, el tiempo que va a durar la promoción, estos planes debería ser aprobados por el directorio. Todo esto acompañado del buen servicio harán la diferencia de otras entidades de similares características y ganaremos fidelidad de la clientela y por ende nuestros ingresos aumentaran, pues no hay mejor publicidad que las referencias.
2. Mantener el buen funcionamiento de la compañía, evitando que los accionistas o los colaboradores pierdan su licencia: Realizando controles continuo de cómo están sus puntos en la licencia y realizando capacitaciones que nos enseñe de mejor manera cuales son las infracciones y delitos que se debe evitar cometer y cuantos puntos se pierden al cometerlo, además de otras capacitaciones afines.
3. Cumplir con las disposiciones del Estado y estar al día con las obligaciones con los organismos de control: Esto se lo lograra al presentar la información al día a los organismos de control, para lo que se coordinara con la contadora como se lo ha venido haciendo, además, de estar al día con las disposiciones que determinan los organismos de control y cumplirlas a cabalidad.
4. Recuperación de cuentas por cobrar: Recuperar las cuentas por cobrar generada por los clientes, de tal manera, que no exista cartera incobrable.

5. Fondo de ayuda para accionistas: Continuar con el fondo de ayuda el cual servirá para otorgar ayudas reembolsables a corto plazo para los accionistas de la compañía, mantener un procedimiento adecuado de control y recuperación de estos valores de manera oportuna.

3. RECURSOS, RIESGOS Y RELACIONES

3.1.RECURSOS

Los recursos que tienen compañía son los Recursos Financieros y los Recursos no Financieros:

Recursos Financieros

Los principales Recursos Financieros son: Efectivo y sus equivalentes, los inventarios y el Bien Inmueble.

El primer recurso importante es el efectivo y sus equivalentes, como se conoce, están compuestos por el dinero en caja y el que mantenemos en las cuentas bancarias; es un importante recurso pues representa la liquidez de la compañía. Este dinero proviene principalmente por los servicios que presta la compañía al socio, el de lubricadora y lavadora y es utilizado para todos los gastos operativos que se realiza en la compañía y otros relacionados con el negocio. Este año 2015 también la compañía obtuvo dinero por aporte futuras capitalizaciones de los accionistas.

El segundo recurso importante lo tenemos en el bien inmueble, que contablemente está registrado en el Estado de Situación Financiera como edificios y terrenos; es el principal recurso financiero de la compañía, pues en el se presta todos los servicios, además de que le dan un valor agregado al negocio y le ofrece un mejor servicio al socio.

El tercer recurso importante que tiene la compañía son los inventarios que se mantienen, principalmente el de los aceites, llantas y baterías, este recurso siempre debe estar disponible pues de faltar no se estaría cumpliendo con los objetivos de la compañía.

Recursos No Financieros

El Recurso no financiero está compuesto principalmente por el Talento Humano, quien es la base fundamental para que la entidad pueda cumplir con sus obligaciones, tanto con los clientes, proveedores, como con el Estado. Es de resaltar que el Talento Humano es fundamental para poder alcanzar los objetivos propuestos por la Compañía.

3.2.RIESGOS

Se han identificado varios riesgos principales relacionados con la compañía, los cuales pueden afectar el normal desempeño de la entidad. Estos Riesgos pueden ser Comerciales, Operativos y Financieros los cuales pueden ser del tipo Amenaza, Oportunidad e Incertidumbre.

Los Riesgos son:

- **Perdida de todos los puntos de la licencia de colaboradores y accionistas:** Es un riesgo pues de perder sus puntos definitivamente los socios pasaran a ser socios pasivos o deberá vender sus acciones y su cupo pasaría a otra persona o la compañía lo perdería, pues para que un accionista de esta operadora necesita tener su licencia de chofer profesional, esto es con puntos. Por otro lado seria una irresponsabilidad de la compañía el permitir que un colaborador maneje sin tener puntos en su licencia, pues de ser descubierto la entidad podría ser sancionada y la imagen de la entidad descendería. Para evitar esto se sugiere que se realicen

controles de los puntos a los accionistas y colaboradores de manera regular, para poder observar cuando están a punto de terminarse para evitar cualquier complicación futura.

- **Quedarse sin inventarios:** Es un Riesgo de tipo comercial pues de no tener los productos en existencia, podríamos perder clientes y eso ocasionaría una baja en ventas y por ende menos ingresos y utilidad. Para poder prevenirlo es necesario determinar una existencia mínima de inventaros.
- **Aumento de cupos en otras operadoras:** Es un riesgo en cuanto aumenta la competencia de la entidad y podría traer una baja en la economía de los accionistas lo que podría verse reflejado en el ingreso que se mantiene por servicios de representación de la entidad. Para poder disminuir su impacto es importante que sobresalgamos con la calidad de servicio que se le da al cliente, manteniendo los valores de respeto, amabilidad.
- **Falta de recuperación de Cartera:** Es un riesgo de tipo Financiero pues al no tener un rápido movimiento de la Cartera de Clientes (Por servicio de lubricadora y venta de productos) y Cartera de accionistas (Por cuotas de administración y ayudas a corto plazo) existe dinero amortizado. Esto genera la existencia de deterioro de activos financieros, generando pérdidas de valor. De no recuperar la cartera en un tiempo considerable de dos años, la compañía se verá obligada a seguir juicios a los deudores y en el peor de los casos asumir la pérdida de dichos valores, lo que podría generar un desequilibrio económico. Para poder evitar esta situación es importante tener claro cuál es la cartera antigua, intentar recuperar estos valores y evitar otorgar créditos a personas con mal historial crediticio dentro de la institución.
- **Alta existencia de cuentas incobrables:** Es un riesgo Financiero que no se pueda recuperar en su totalidad las cuentas por cobrar, generando valores incobrables y en algún punto generar un gasto por la baja de dichas cuentas.

3.3.RELACIONES

Las principales relaciones tiene la compañía y son las que se mantiene con los socios, los clientes de la lubricadora y lavadora y proveedores.

4. RESULTADOS DE LAS OPERACIONES Y PERSPECTIVAS

4.1 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Estructura del Activo



Al 31 de diciembre de 2015, los activos de TRANSPLAYASA S.A. Ascendieron a 367,450.07 dólares, mostrando un incremento de 36003.21 respecto a diciembre de 2014. El efectivo y sus equivalentes, que representa el 46.48% del total de los activos, reflejando una buena liquidez. Este dinero en efectivo proviene principalmente de los valores recaudados por aportes futuras capitalizaciones del 2014 y 2015, es decir se mantiene el dinero aportado por los accionistas en efectivo.

Los activos de TRANSPLAYASA también están compuesto por la Propiedad Planta y Equipo en un 24.16% este porcentaje se debe principalmente por el valor del terreno y de edificios.

Las Otras cuentas por cobrar que corresponde a ayudas reembolsables a accionistas con el 13.50% son el tercer valor importante dentro de los activos de la compañía, desplazando a los inventarios al cuarto lugar con el 6.54%, este inventario es el final, observado al 31 de diciembre del 2015, para ello se procedió a realizar el control físico de los mismos.

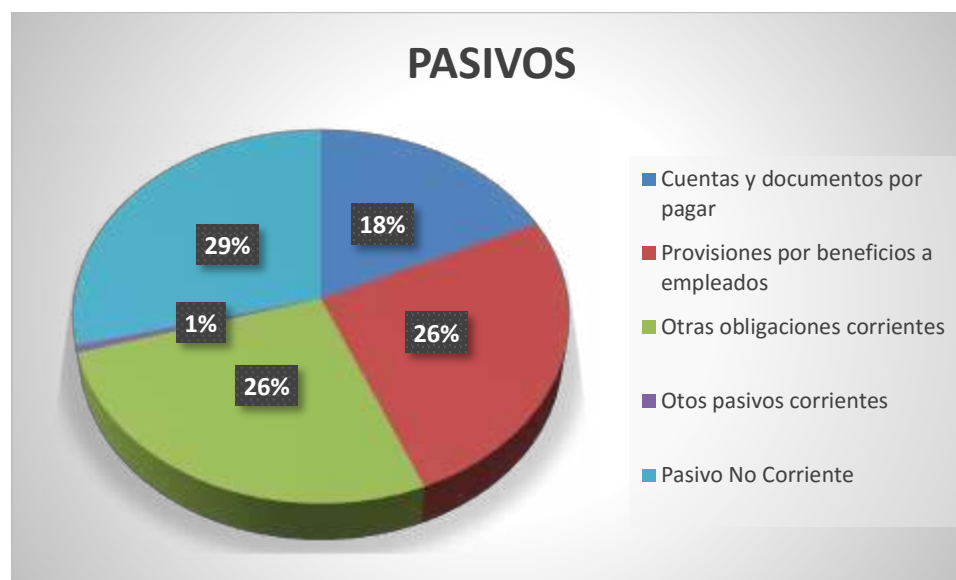
Con relación a los activos financieros, los valores más representativos corresponden a cuentas por cobrar correspondiente a la lubricadora con un 4.55%.

El resto de activos como se puede observar son porcentajes menores, que se originan por el normal funcionamiento de la entidad, como son pagos anticipados en 0,08%; los activos financieros que se originan por cuentas por cobrar accionistas de 1.66%, cuentas por cobrar clientes no relacionados por 0.85%, por impuestos corrientes el 2.08%.

Tabla de análisis del componente del activo (Tabla 2)

Activo	VALOR	%
Efectivo y equivalentes al efectivo	170,738.64	46.48%
Documentos y cuentas por cobrar clientes – lubricadora	16,698.93	4.55%
Documentos y cuentas por cobrar accionistas	6,083.80	1.66%
Documentos y cuentas por cobrar clientes no relacionados – lubricadora	3,126.25	0.85%
Otras cuentas por cobrar	49,581.00	13.50%
Inventarios	24,036.50	6.54%
Servicios y otros pagos anticipados	300.00	0.08%
Activos por impuestos corrientes	7,649.03	2.08%
Propiedades, planta y equipo	88,763.71	24.16%
Otros activos no corrientes	372.21	0.10%
Total	367,350.07	100%

Estructura del Pasivo



Al cierre del 2015, los pasivos de TRANSPLAYASA representan el 7.90 % del total de activos, lo que representa que no se tiene casi deudas con terceros. Esta

compuesto por las cuentas por pagar en un 18%, estas cuentas por pagar que se originan de valores que se les debe a los proveedores, principalmente en la compra de lubricantes.

Las Provisiones por beneficios a empleados representa el 26% de los pasivos, compuesta por la jubilación patronal y desahucio acumulados, son valores que van a representar salidas futuras de dineros cuando la obligación se haga efectiva, esta es, en el caso de la jubilación patronal cuando el empleado cumpla 25 años de servicios continuos o interrumpidos en la empresa. El valor del desahucio cuando se dé por terminado un contrato.

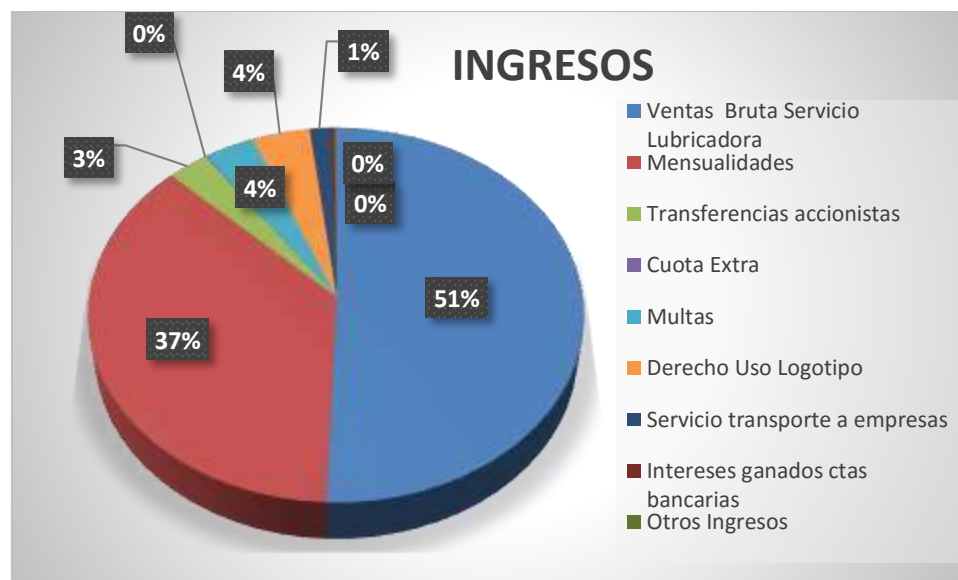
Otro valor importante de pasivo es el correspondiente a otras obligaciones corrientes con el 27%, aquí se incluyen valores por pagar al SRI, IESS y beneficios trabajadores, también el impuesto a la renta y participación trabajadores del ejercicio.

También la compañía tiene pasivos no Corrientes por un valor de 8,412.87 que representa el 29% del total de pasivos.

Tabla de análisis del componente del pasivo (Tabla 3)

Pasivo	Valor	%
Cuentas y documentos por pagar	5,248.60	18%
Provisiones por beneficios a empleados	7,461.00	26%
Otras obligaciones corrientes	7,729.22	27%
Otros pasivos corrientes	184.80	1%
Pasivo No Corriente	8,412.87	29%
TOTAL	29,036.49	100%

4.2 ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL



Los ingresos del año 2015 ascendieron a 275,872.39 dólares, los cuales en comparación al 31 de diciembre del 2014 aumentaron en 10,921.75. Estos ingresos provienen de la venta de lubricantes y del ingreso por cuotas socios, estos valores están representados en los siguientes porcentajes:

INGRESOS	VALOR	%
Ventas Bruta Servicio Lubricadora	139,583.72	50.6%
Mensualidades	101,389.00	36.8%
Transferencias accionistas	8,050.00	2.9%
Cuota Extra	300.00	0.1%
Multas	9,841.40	3.6%
Derecho Uso Logotipo	11,400.00	4.1%
Servicio transporte a empresas	4,069.29	1.5%
Intereses ganados ctas bancarias	743.83	0.3%
Otros Ingresos	495.15	0.2%
TOTAL	275,872.39	100%

Como se puede observar en primer lugar tenemos los ingresos por venta de bienes y servicios de lubricadora (venta de llantas, baterías, filtros y aceites) en 50.6%; en segundo lugar los de prestación de servicio de representación a los accionistas o cuotas de administración con el 36.8%. El tercer ingreso importante de la compañía corresponde a Derecho de uso de logotipo con el 4.10%. Los demás ingresos corresponden a Multas con el 3.6%, Transferencias de Accionistas con el 2.9%, Servicios de Transporte con el 1.5%, Intereses ganados en cuentas bancarias, Otros Ingresos, Cuota Extra con el 0.3% , 0.2% y 0.1% correspondientemente.

Los costos en los que se incurre en compra de inventarios para el servicio de lavadora ascienden a 125,233.24 dólares.

Los gastos operacionales corresponden a un valor de 138,707.74 dólares.

Los demás gastos nos dan un valor de 746.97 dólares que representan a gastos financieros.

En conclusión la compañía este año ha obtenido una utilidad neta, esto es después del impuesto a la renta y la participación a trabajadores, por sus operaciones de 6651.45 dólares debido a los gastos administrativos y los de venta originada en este periodo.

4.3 ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

El estado de flujos de efectivo nos permite observar de donde proviene nuestra liquidez (dinero) y en que se usa. En el periodo se generó un valor de 170,738.64 dólares, lo que muestra claramente la buena liquidez de la compañía, la cual proviene en primer lugar del incremento del aporte de futuras capitalizaciones y de las actividades de operación como la venta de bienes y la prestación de servicios de lubricadora, además de las mensualidad de los accionistas y sus cuotas. La mayor parte del dinero se ha invertido en los inventarios, además de los gastos administrativos que se incurren en el normal funcionamiento de la entidad.

4.4 ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO

En el Estado de Cambios en el Patrimonio se puede observar que existe un aumento del mismo debido al aumento por aporte futuras capitalizaciones que se realizó por los accionistas en la compañía este valor fue de \$ 20,950.00

5 INDICADORES FINANCIEROS Y DE GESTION

5.1 INDICADORES DE GESTION

Los Indicadores se dividen en: Administrativos y de Propósito estratégico, los que nos muestran que hace falta realizar la implementación de algunos procesos, como son los de control, calidad, así como procesos preventivos. Lo que se ocasiona por la anterior cultura de la entidad.

Además se observa que la empresa no tiene una visión y misión, pues por los continuos problemas con el ex gerente aún no se ha podido determinar. Mi recomendación es que se las realice cuando se solucionen estas situaciones y se tenga la certeza de lo que va a pasar en el futuro con la compañía.

Administrativos

1. Objetivos

Indicadores Cualitativos

- Todos los esfuerzos están dados en relación a los objetivos.

Interpretación: La organización en general enfoca sus esfuerzos para el cumplimiento de los objetivos.

- Influyen bastante en las acciones, aproximadamente en un 100%

Interpretación: Los objetivos influyen en el 100% en el accionar de la compañía.

Cuantitativos

- Objetivos alcanzados / Objetivos Definitivos: $10/10 = 100\%$

Interpretación: La compañía cumple con el 100% de sus objetivos.

Interpretación: El impacto alcanzado es exactamente el esperado, por lo tanto se ha cumplido con el objetivo.

2. Procesos

Cualitativos

- Los procesos de la empresa aseguran que se otorguen servicios de calidad, además que permiten llegar al cliente con un valor agregado.

Interpretación: Se busca el mejoramiento continuo en los procesos de servicios.

3. Estructura Organizacional

- La infraestructura de la empresa constituye una gran ventaja.

Interpretación: La infraestructura representa una gran ventaja para la compañía en relación a la competencia porque permite la organización y planificación adecuada, de acuerdo a las necesidades de la entidad y de sus clientes.

4. Recursos Humanos

Cualitativos

La gestión de talentos se determina de la siguiente manera: Parte operativa (Quienes se encuentran en la central de radio y realizan los servicios de lavada y lubricada). Parte Administrativa (Compuesta por Secretaria, Gerente, Presidente, Comisario y Contador Externo). Siempre se busca al personal competente y calificado para ocupar cada uno de los cargos, lo que mantiene a la entidad dinámica.

Interpretación: El recurso humano se encuentra claramente jerarquizado, de modo que cada uno conoce cuál es su trabajo y responsabilidades.

- El grado en que se considera tales recursos como capital intelectual es grado muy alto.

Interpretación: El recurso humano representa un alto capital a la compañía. En la entidad la gerencia para determinarlo como capital intelectual primero los somete a una prueba y posteriormente los capacita de acuerdo con los requerimientos del cargo.

Propósito Estratégico

1. Control

Cualitativos

- Se realiza un replanteamiento de objetivos de forma anual en la junta, y de las actividades de forma oportuna cada vez que se presenta un problema, con el fin de resolverlos de forma inmediata.

Interpretación: La compañía revisa sus objetivos de forma oportuna, lo que le permite a la gerencia identificar resultados y problemas, para nuevamente replantear los objetivos cuantitativos y crear o modificar las actividades.

Cuantitativos

- Controles Preventivos/ Total de controles: 0

Interpretación: La empresa no tiene procesos de controles preventivos establecidos o claramente identificados.

- Controles Concurrentes / Total de controles: 0

Interpretación: La empresa no tiene procesos de control internos concurrentes establecidos o claramente identificados, pues no se ha llevado un proceso adecuado para poder determinarlos.

2. Calidad

Cualitativos

- En la empresa no existen personas que realizan sistemas de gestión de calidad.

Interpretación: La gestión de calidad no la realiza la compañía por tratarse de una PYME.

- La empresa no tiene sistemas formales enfocados al cliente.

Interpretación: La compañía no existe sistemas enfocados al cliente y a conocer su nivel de satisfacción. Pero existen evidencias que los clientes jamás se han quejado del servicio que presta la entidad.

5.2 INDICADORES FINANCIEROS

Los Indicadores Financieros nos muestran la situación económica de la empresa, en base a los Estados Financieros presentados, lo que nos permite darnos cuenta de cómo se encuentra la entidad. Al aplicar los porcentajes y relacionar los activos, pasivos, patrimonio, los ingresos por prestación de servicios y la utilidad que genera la compañía. Dichos indicadores proporcionan una mejor visión de gestión económica de la misma.

Índice de Liquidez

1. Capital de Trabajo: Activo Corriente – Pasivo Corriente

Capital de Trabajo = 278,214.15-20,623.62

Capital de Trabajo = 257,590.53

Interpretación: La empresa cuenta con un capital de 257,590.53 para poder desarrollar sus operaciones en el próximo período.

2. Razón Corriente: Activo Corriente / Pasivo Corriente

Razón Corriente: 278,214.15/20,623.62

Razón Corriente: 13.49

Interpretación: Por cada dólar de deuda la compañía posee 13,49 dólares adicionales para cubrirlo, es decir que puede cubrir más del 100% de la deuda.

Índice de apalancamiento

1. Apalancamiento Total: Pasivo Total / Patrimonio Total

Apalancamiento Total: 29036.49/338313.90

Apalancamiento Total: 0, 09

Interpretación: La compañía no tiene prácticamente apalancamiento con terceros, lo que significa que su apalancamiento proviene principalmente de los accionistas y esto genera que no necesite financiamiento bancarios o de terceros para sus operaciones normales.

Índice de Rentabilidad

1. Margen de Utilidad: Utilidad Neta / Ingresos

Margen de Utilidad: 6,651.45/275,872.39

Margen de Utilidad: 2.41%

Interpretación: La utilidad que generan únicamente las ventas es del 0.52% debido a los costos y gastos incurridos en el periodo.

2. Margen de Utilidad Bruta en Lubricadora: Utilidad Bruta/ Ingresos provenientes de Lubricadora

Margen de Utilidad Bruta: 14,350.48/139,583.72

Margen de Utilidad Bruta: 10.28%

Interpretación: La utilidad bruta obtenida únicamente de los ingresos de la lubricadora, lavadora, ventas de llantas y baterías es del 10.28%



MARIO PAZMIÑO
GERENTE DE TRANSPLAYASA S.A.