

## **GESTION ADMINISTRATIVA**

### **CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS**

Para el crecimiento y posicionamiento de las empresas parte fundamental es la gestión administrativa de cada una de ellas, por eso es que en Dilihogar Cía. Ltda., entre las principales metas y objetivos cumplidos en el 2013 son los siguientes:

- Mantenimiento de equipos de computación.
- Adquisición de un nuevo computador para Contabilidad y una impresora matricial para facturación.
- Mantenimientos preventivos de los vehículos.
- Pago, revisión y matriculación de los vehículos de la empresa.
- Ampliación con una estación más de trabajo para una persona en administración.
- Adquisición de un mueble para la cafetería y ampliación del mueble de archivos.
- Renovación de los seguros de mercadería, equipo de computación, transporte, vehículos y dinero.
- Adquisición de licencia del antivirus para tres computadores.
- Continuación con el servicio de vigilancia de EMER24 y con la vivienda de una familia en el mini departamento.
- Incremento de una persona para facturación y apoyo en contabilidad.
- Disminución de un vendedor.
- Incremento en sueldos del personal.
- Contratación de un plan corporativo de celulares.
- Realización de dos lanzamientos de productos por temporadas del día de la madre y por navidad.
- Implementación de ferias de liquidaciones de saldos y productos de baja rotación.

### **CAPACITACIÓN**

La capacitación al personal es parte fundamental de una empresa y en Dilihogar no es la excepción pero pese a esto en el año 2013 se realizó un solo curso siendo este de ELABORACION DEL FLUJO DE EFECTIVO, recibido por la Señora Contadora.

## **OBJETIVOS Y METAS PARA EL 2014**

Entre los principales objetivos que la Gerencia se ha planteado para este nuevo año que comienza son los siguientes:

- Reubicación de las oficinas.
- Unificación de descuentos.
- Dotación de uniformes al personal administrativo y de bodega.
- Incrementar las ventas.
- Incrementar línea electrodomésticos pequeños.
- Abrir nuevas plazas de mercado.
- Incrementar en el sistema informático un módulo para la elaboración de los Anexos Transaccionales.
- Incrementar un vendedor.
- Realizar medicina preventiva al personal.
- Mejorar la capacitación al personal.
- Implementación del sistema hídrico.
- Incrementos de sueldos.

## **INFORME FINANCIERO 2013**

En el 2013 la compañía tuvo un desenvolvimiento normal dentro de los parámetros que se plantearon en el anterior año como objetivos.

Durante todo el año se ha trabajado con préstamos bancarios y con préstamos de socios y terceras personas, tratando de mermar la falta de liquidez en la empresa.

Se ha cumplido con la presentación de los Estados Financieros y demás información requerida por parte de los organismos de control como son la Superintendencia de Compañías, Municipio de Quito, Servicio de Rentas Internas, Instituto de Seguridad Social.

En cuanto a la parte contable se ha observado que la implementación de las NIIF'S no presentan un mayor impacto dentro de los Estados Financieros a excepción de la revalorización del terreno.

En el departamento de comercialización, facturación y ventas existió un aumento de precios de las líneas de Crisa y Cristar; manteniendo los precios de los Cubiertos de PHUI, adicionalmente se incrementó la línea de vajilla vitrificada.

## **CIFRAS REALES**

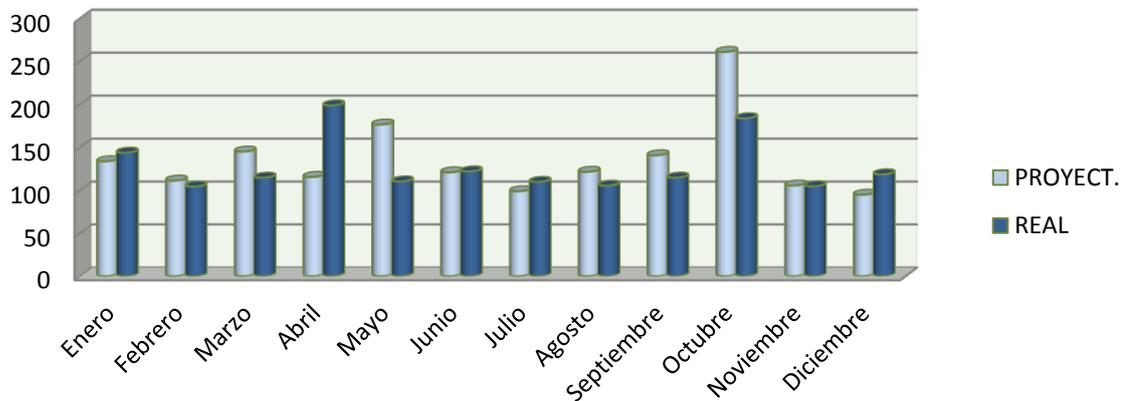
### **VENTAS:**

- El presupuesto de ventas para el año 2013 fue de **USD. \$1.626.085,57** llegando a cumplirse en un **USD. \$ 1.531.168,43** es decir el **94.16%**
- Existe un crecimiento de **USD \$3.148,43** en ventas netas con relación al año 2012, equivalente al **0.21%**

## **COMPARACIÓN DEL PRESUPUESTO DE VENTAS DEL AÑO 2013 CON LAS VENTAS REALES**

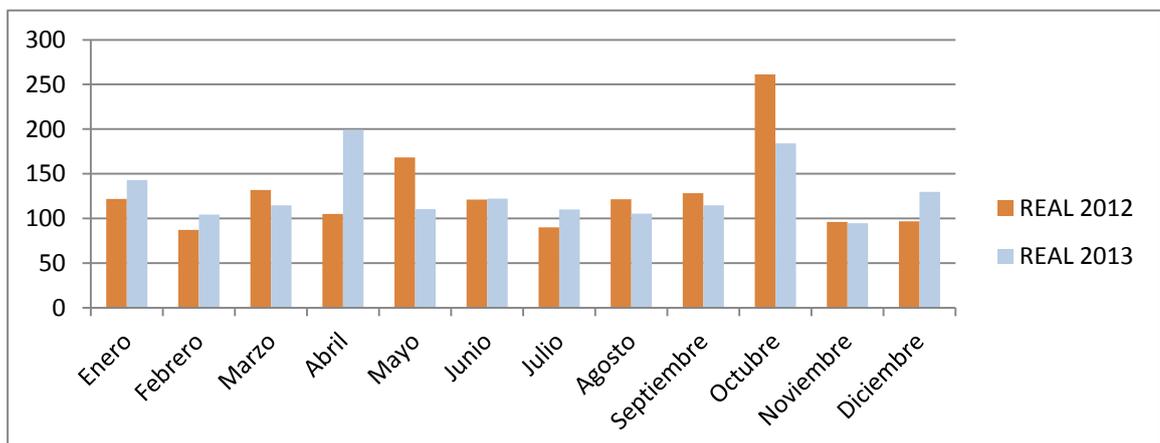
<b>MES</b>	<b>PROYECT.</b>	<b>REAL</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Enero</b>	<b>133,78</b>	<b>143,80</b>	<b>107,49%</b>
Febrero	111,33	104,42	93,79%
Marzo	145,12	114,68	79,02%
<b>Abril</b>	<b>115,61</b>	<b>198,84</b>	<b>171,99%</b>
Mayo	176,55	110,39	62,53%
<b>Junio</b>	<b>120,93</b>	<b>121,95</b>	<b>100,84%</b>
<b>Julio</b>	<b>98,89</b>	<b>109,83</b>	<b>111,06%</b>
Agosto	121,56	105,41	86,71%
Septiembre	140,77	114,72	81,49%
Octubre	261,06	183,82	70,41%
Noviembre	105,65	104,73	99,13%
<b>Diciembre</b>	<b>94,85</b>	<b>118,59</b>	<b>125,03%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1626,1</b>	<b>1.531,16</b>	<b>94,16%</b>

### CUADRO COMPARATIVO



### COMPARACIÓN DE LAS VENTAS REALES 2012-2013

MES	REAL 2012	REAL 2013
Enero	121,62	143,80
Febrero	87,01	104,42
Marzo	131,92	114,68
Abril	105,1	198,84
Mayo	168,14	110,39
Junio	120,92	121,95
Julio	89,89	109,83
Agosto	121,55	105,41
Septiembre	128,03	114,72
Octubre	261,05	183,82
Noviembre	96,04	104,73
Diciembre	96,75	118,59
<b>TOTAL</b>	<b>1.528,02</b>	<b>1.531,16</b>



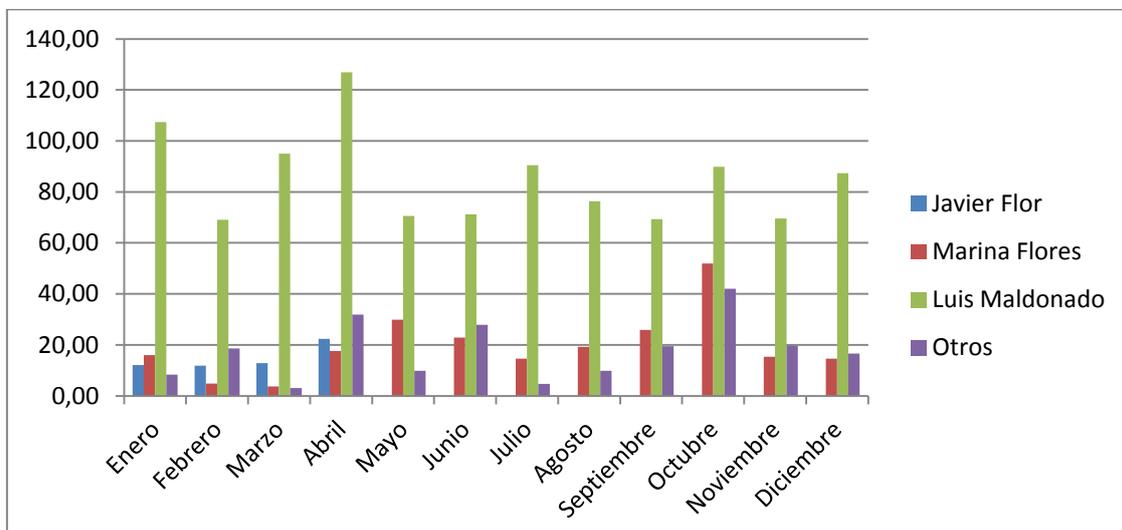
## VENDEDORES

Al inicio del año hubo tres vendedores pero a partir del mes de mayo la empresa se mantuvo con dos vendedores de oficio, quedando la distribución de las ventas por vendedor de la siguiente manera.

### CUADRO DE VENTAS SEGÚN EL VENDEDOR

MES/VENDEDOR	Javier Flor	Marina Flores	Luis Maldonado	Otros	SUMAN
Enero	12,08	15,96	107,45	8,32	<b>143,80</b>
Febrero	11,92	4,88	69,03	18,59	<b>104,42</b>
Marzo	12,91	3,72	94,94	3,11	<b>114,68</b>
Abril	22,42	17,59	126,97	31,86	<b>198,84</b>
Mayo	0,00	29,86	70,64	9,89	<b>110,39</b>
Junio	0,00	22,83	71,20	27,91	<b>121,95</b>
Julio	0,00	14,58	90,51	4,74	<b>109,83</b>
Agosto	0,00	19,24	76,31	9,86	<b>105,41</b>
Septiembre	0,00	25,93	69,32	19,47	<b>114,72</b>
Octubre	0,00	51,95	89,85	42,02	<b>183,82</b>
Noviembre	0,00	15,42	69,52	19,78	<b>104,73</b>
Diciembre	0,00	14,62	87,41	16,57	<b>118,59</b>
<b>SUMAN</b>	<b>59,32</b>	<b>236,58</b>	<b>1.023,15</b>	<b>212,11</b>	<b>1.531,16</b>

### GRAFICO DE LAS VENTAS MENSUALES SEGÚN EL VENDEDOR



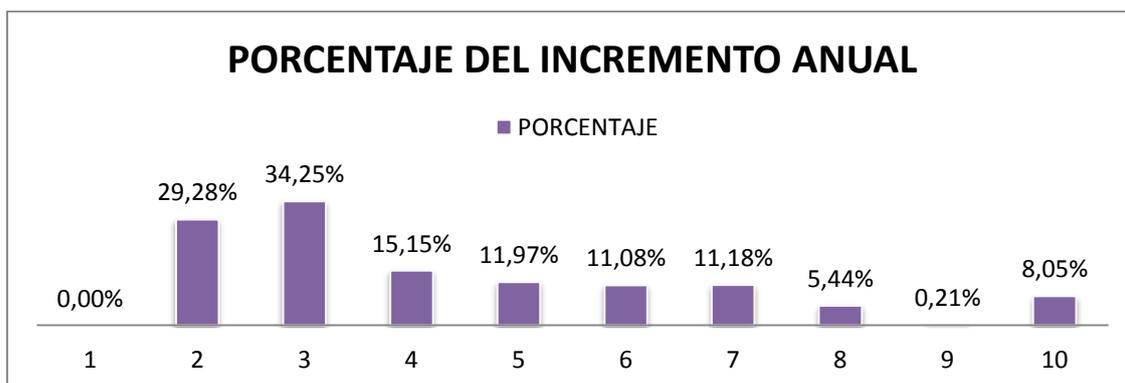
**GRAFICO DE PORCENTAJES DE VENTAS POR VENDEDOR**



**CRECIMIENTO ANUAL**

El crecimiento anual es el siguiente.

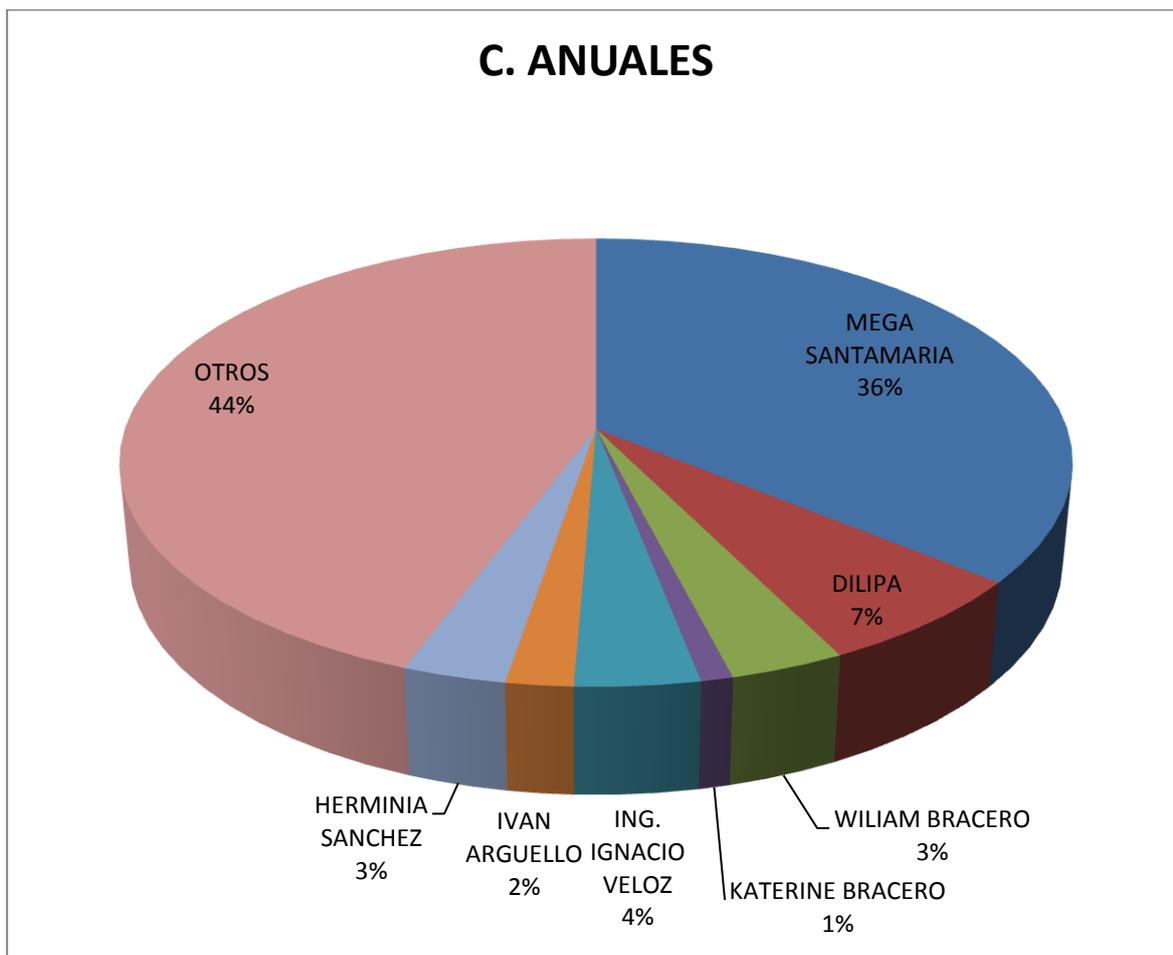
No.	AÑO	VALOR USD	PORCENTAJE
1	2005	524.290,00	0,00%
2	2006	677.825,00	29,28%
3	2007	910.003,70	34,25%
4	2008	1'047.988,00	15,15%
5	2009	1'173.469,00	11,97%
6	2010	1'303.476,39	11,08%
7	2011	1'449.156,94	11,18%
8	2012	1'528.024,78	5,44%
9	2013	1'531.168,43	0,21%
10	2014	1.654.430,00	8,05%



## CLIENTES 2013

Los clientes más significativos de la empresa en el año 2013 fueron:

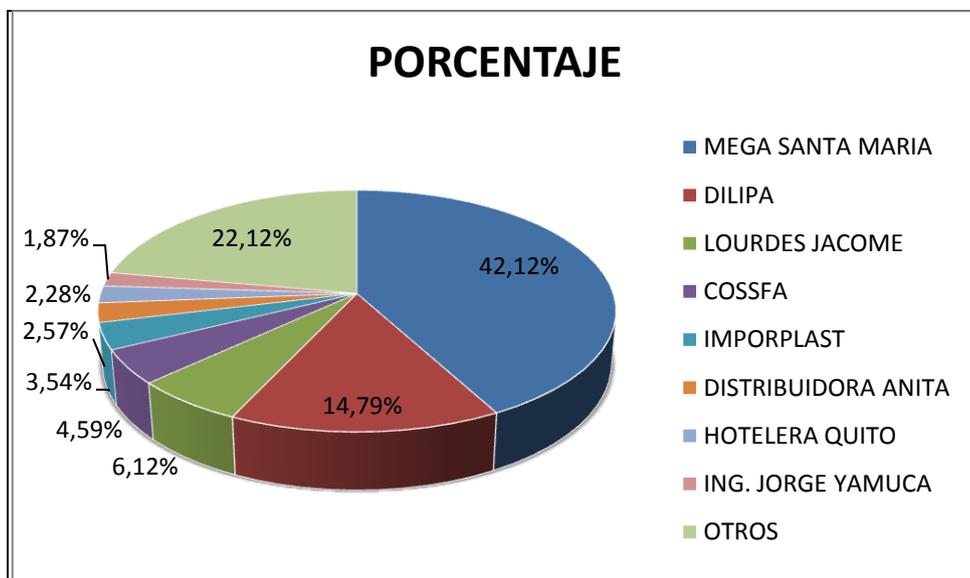
CLIENTES	C. ANUALES	PORCENTAJE
MEGA SANTAMARIA	550.732,01	35,97
DILIPA	101.742,08	6,64
WILIAM BRACERO	52.044,28	3,40
KATERINE BRACERO	14.488,50	0,95
ING. IGNACIO VELOZ	56.395,46	3,68
IVAN ARGUELLO	30.377,86	1,98
HERMINIA SANCHEZ	46.630,30	3,05
OTROS	678.757,94	44,33
<b>SUMAN</b>	<b>1.531.168,43</b>	<b>100,00</b>



## CLIENTES 2012

Los clientes más significativos de la empresa en el año 2012 fueron:

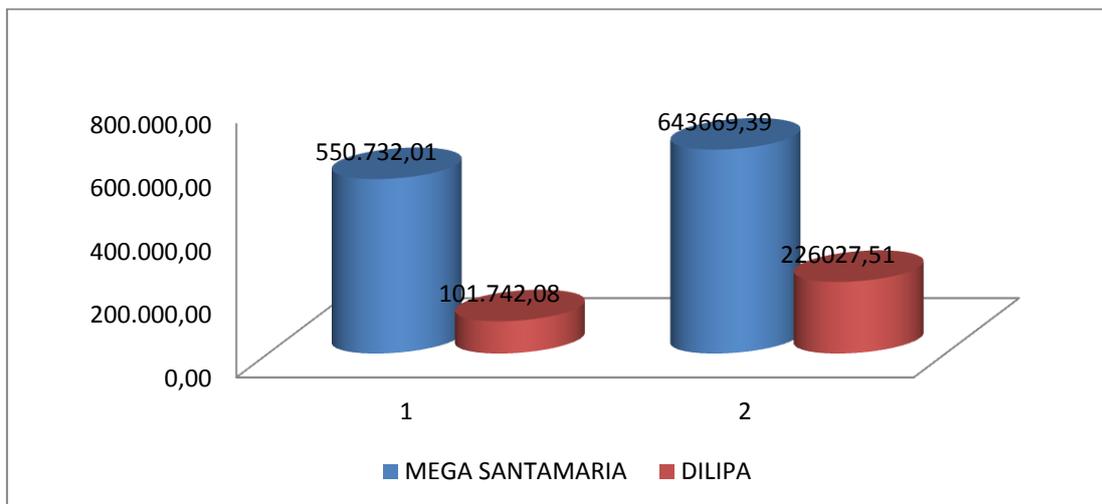
CLIENTES	VALOR	PORCENTAJE
MEGA SANTA MARIA	643,669.39	42.12%
DILIPA	226,027.51	14.79%
LOURDES JACOME	93,518.14	6.12%
COSSFA	70,061.23	4.59%
IMPORPLAST	54,146.44	3.54%
DISTRIBUIDORA ANITA	39,283.67	2.57%
HOTELERA QUITO	34,777.70	2.28%
ING. JORGE YAMUCA	28,538.66	1.87%
OTROS	338,002.04	22.12%
<b>TOTAL</b>	<b>1,528,024.78</b>	<b>100.00%</b>



## CUADRO COMPARATIVO 2012 VR. 2013

Con respecto a los clientes vemos que existe una disminución en el porcentaje de ventas de los dos principales clientes que son Mega Santa María con una disminución del 6.15% y de Dilipa con un 8.15%.

AÑOS	2.013	2.012	DIFERENCIA	PORCENTAJE
<b>MEGA SANTAMARIA</b>	550.732,01	643.669,39	92.937,38	-14,44%
<b>DILIPA</b>	101.742,08	226.027,51	124.285,43	-54,99%
<b>SUMAN</b>	<b>652.474,09</b>	<b>869.696,90</b>	<b>217.222,81</b>	



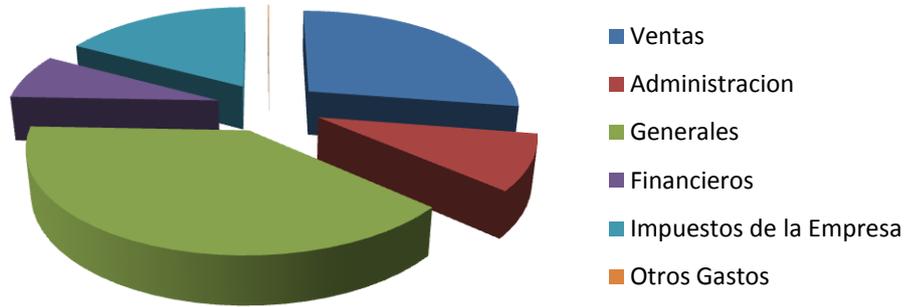
## GASTOS

Los Gastos realizados en el año 2013 ascienden a \$ 301.825,33 dólares que comparados con el año 2012 que fue de \$ 322.213,36 dólares hubo una disminución del 6.33%; aún así las utilidades fueron menores en el año 2013 con respecto al 2012.

Estando estos gastos distribuidos de la siguiente manera.

GASTOS	VALOR
Ventas	83,00
Administración	26,84
Generales	118,34
Financieros	22,06
Impuestos de la Empresa	51,28
Otros Gastos	0,31
<b>SUMAN</b>	<b>301,83</b>

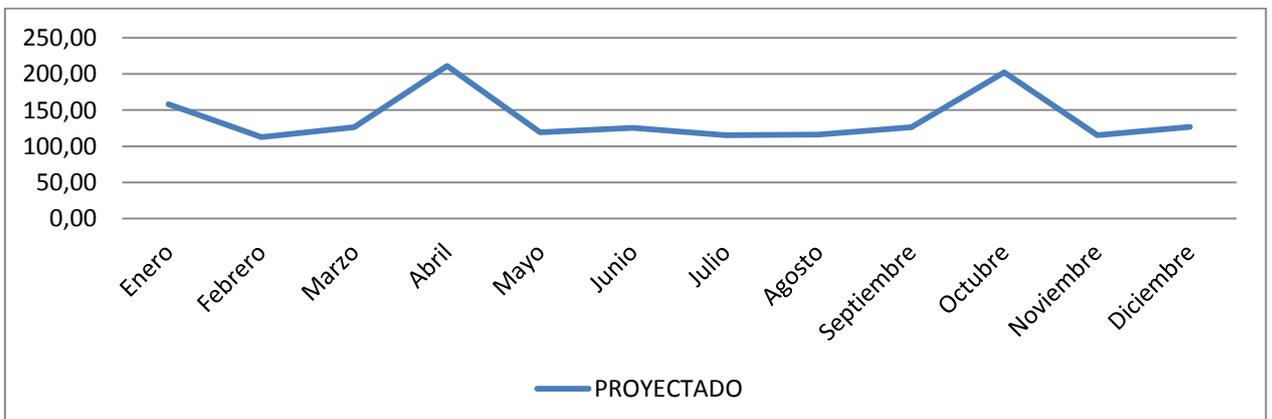
## GASTOS



## PRESUPUESTO PARA EL AÑO 2014

El presupuesto en ventas para el año 2014 es \$ 1'654.430,00, que corresponde al incremento del 8.05%.

MES	PROYECTADO
Enero	158,17
Febrero	112,77
Marzo	126,14
Abril	210,77
Mayo	119,22
Junio	125,60
Julio	115,32
Agosto	115,95
Septiembre	126,19
Octubre	202,20
Noviembre	115,20
Diciembre	126,90
<b>TOTAL</b>	<b>1.654,43</b>



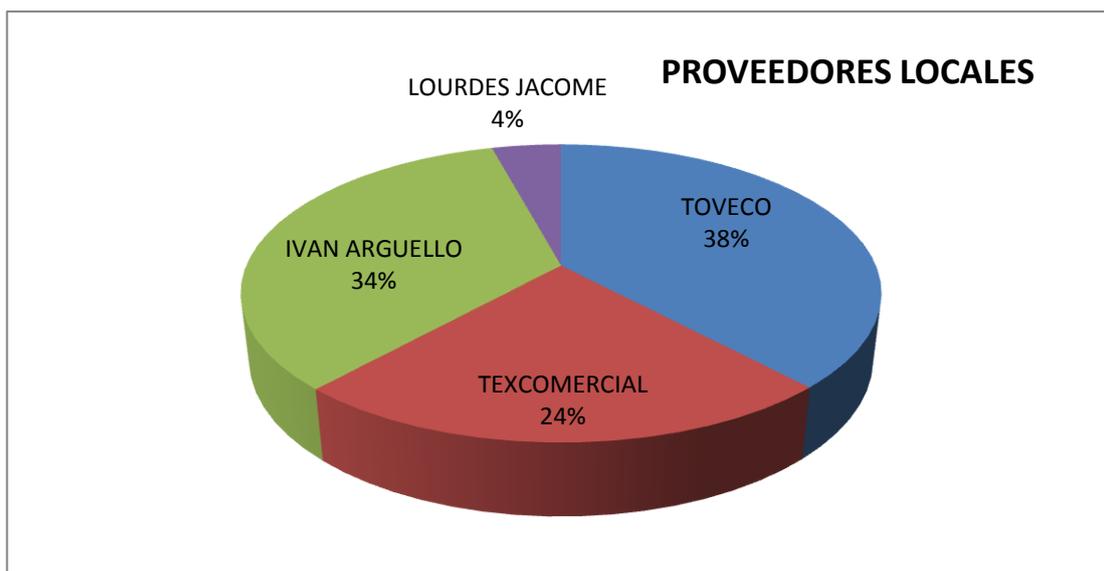
## COMPRAS

### ADQUISICIONES

- Las compras realizadas en el país por el período 2013 ascienden a USD \$60.591,46 y con respecto al año 2012 que fueron de \$101.135,39, existe una disminución de \$40.543,93
- El total de importaciones realizadas en el 2013 fueron de \$ 1.123.780,90 y en el año 2012 ascienden a USD 1.082.190.23, lo que se evidencia un incremento de \$41.590,67.

### PRINCIPALES PROVEEDORES NACIONALES

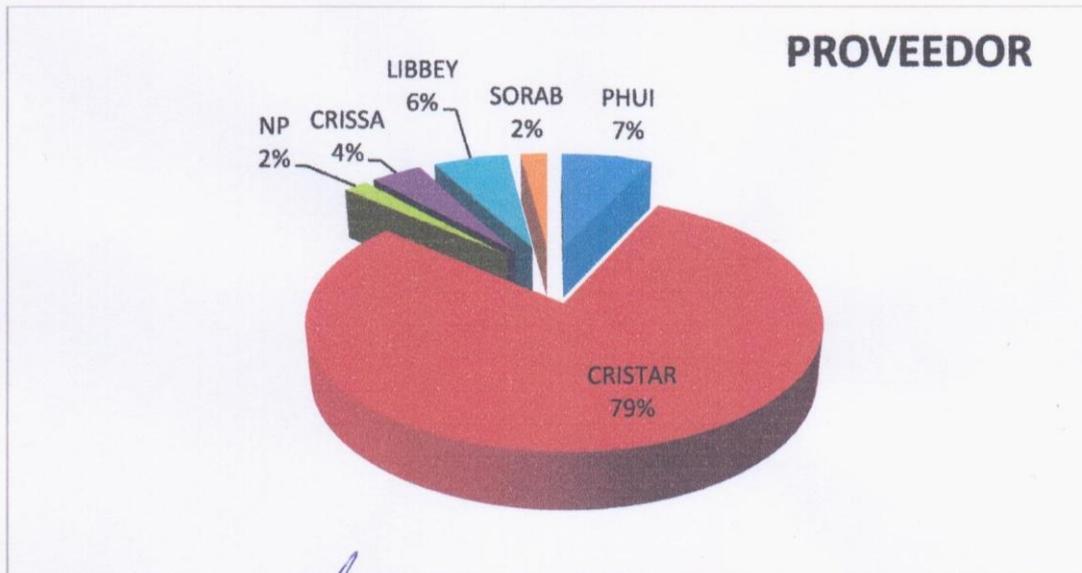
PROVEEDOR	VALOR
TOVECO	23,07
TEXCOMERCIAL	14,32
IVAN ARGUELLO	20,67
LOURDES JACOME	2,53
<b>SUMAN</b>	<b>60,59</b>



**PRINCIPALES PROVEEDORES DEL EXTERIOR**

- Los principales proveedores del exterior tenemos a Colombia con Cristar y Novedades Plásticas; China con PHUI y SORAB; Crissa de Mexico; Libbey de Estados Unidos.

PROVEEDOR	VALORES
PHUI	79,27
CRISTAR	890,64
NP	21,12
CRISSA	44,42
LIBBEY	65,09
SORAB	23,24
<b>SUMAN</b>	<b>1123,78</b>



  
**ING. SANDRA TOAPANTA**  
**GERENTE**