

INFORME DE GERENCIA CORESPONDIENTE AL AÑO ECONOMICO 2012

Me es grato dirigirme a ustedes señores accionistas, para dar cumplimiento a lo dispuesto en la escritura de constitución de HOSPILIFE MEDICAL CIA LTDA, descrito en los estatutos de la compañía y a la vez pongo a disposición, de los señores accionistas el informe de las actividades de la compañía realizadas durante el periodo económico comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre del año 2012.

INTRODUCCION

El año 2012 ha sido para cada uno de los accionistas un tiempo de lucha y perseverancia para mantenernos activos y ser reconocidos a nivel nacional, como proveedores de Insumos Médicos con el objetivo único de incursionar de manera innovadora en la fabricación de paquetes y lencería quirúrgica descartables.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Durante el ejercicio que ha concluido el 31 de Diciembre del 2012, la situación de la empresa ha sido moderadamente favorable, lo que se refleja en sus estados financieros.

Los esfuerzos de la administración han estado encaminados para que la empresa mantenga un crecimiento en el giro normal de sus actividades. Durante este año de operaciones económicas, realizado con el esfuerzo desplegado conjuntamente entre la gerencia, comercialización, administración y producción. Consiguiendo de esta manera importantes metas y logros como son:

- Una mejor participación en el campo hospitalario, llegando a ser reconocido en poco tiempo como una empresa que fabrica y comercializa productos de calidad.
- Mantener e incrementar alianzas estratégicas con nuestros proveedores para fortalecernos comercialmente.
- Mantener a la empresa Activa en sus fines para lo cual fue creado, fabricando e innovando con productos específicos, satisfaciendo las exigencias de nuestros clientes.
- Incursionar en el mercado, tanto privado como público, manteniendo los estándares de calidad que nos diferencia de la competencia.
- Participar en procesos de compras públicas a nivel nacional.

GESTIÓN

Como se ha reflejado en los Estados financieros, HOSPILIFE MEDICAL se ha destacado por cumplir a cabalidad las obligaciones tanto con sus empleados, proveedores, servicio de rentas internas, Instituto de Seguridad Social, Ministerio de Relaciones Laborales, Municipales, en general con todas aquellas personas y entidades de control, que hacen posible el funcionamiento de la empresa.

Gracias al cumplimiento y seriedad con la que se ha respondido a nuestros principales proveedores como son "G&F Group", "Braun", "Body Help y "Comercial Jac" se ha fortalecido nuestras relaciones comerciales.

En el transcurso del año 2012 con respecto a uno de nuestros objetivos se realizaron las siguientes importaciones:

- Dos Importaciones desde China de Materia Prima (telas).
- Cuatro Importaciones desde Colombia de productos ortopédicos de la línea BODY HELP.
- Una Importación desde China de Maquina Ultrasónica.

Todos estos esfuerzos de la empresa y sus convenios con proveedores del exterior son con el propósito de incrementar calidad, mejorar tiempos, bajar costos de producción, y ser competitivos en el mercado.

En cumplimiento de otro de los principales objetivos hemos incursionado en el sector privado, con productos exclusivos.

En el sector público a pesar de la complejidad que esta área demanda, hemos ingresado con productos de muy buena calidad. Hemos firmado contratos con este sector, siendo estos los más importantes. Teniendo la satisfacción de haber cumplido sin novedad con ellos, tomando en cuenta que las fechas de cumplimiento son exigidas en corto plazo, a pesar de ello, con la colaboración del personal se ha logrado cumplir con este requerimiento.

SITUACION FINANCIERA

La situación de la empresa este año ha sido favorable se demuestra en los Estados Financieros con respecto a:

ACTIVOS:

La disponibilidad de la empresa se incrementó en un 395% con relación al año 2011, sus activos exigibles en un 544%, no existe una variación significativa en los activos realizables (2.22%).

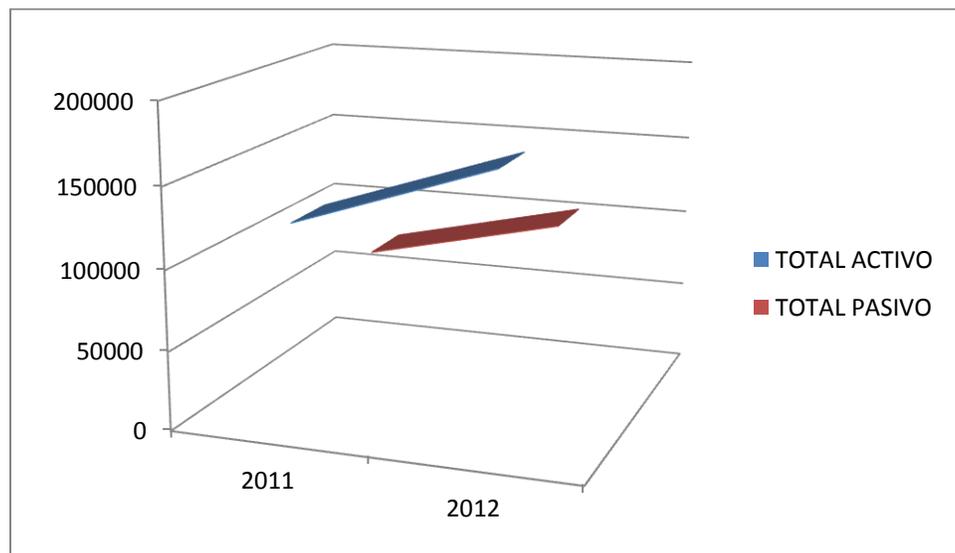
La empresa tuvo un crecimiento significativo en sus activos fijos (44.95%) siendo su incremento principal la maquinaria en un 77%, considerando su depreciación marginal.

A diciembre 2012, el activo total de la empresa incremento del 34.25%, al pasar de 125.077 a 166.872 USD, con relación al 2011, incrementándose principalmente en su capacidad productiva.

PASIVOS:

Con relación a los pasivos tuvo un incremento de 28.488 USD que representa un 37%, teniendo mayor afectación en proveedores nacionales con una variación del 111%, al observarse un aumento de 21.825 a 53.414 USD, disminuyendo en un 24% los proveedores internacionales, esto con relación al 2011.

Grafico 1



COMPORTAMIENTO DE CARTERA 2012

En base a los datos obtenidos de la ventas y cobros podemos observar el siguiente comportamiento de cartera durante este periodo 2012, (grafico 2)

Grafico 2

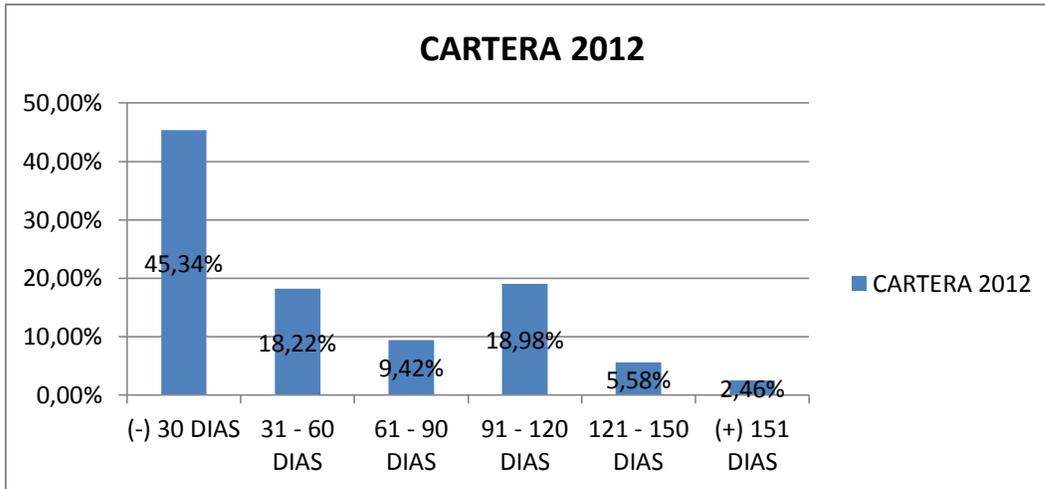
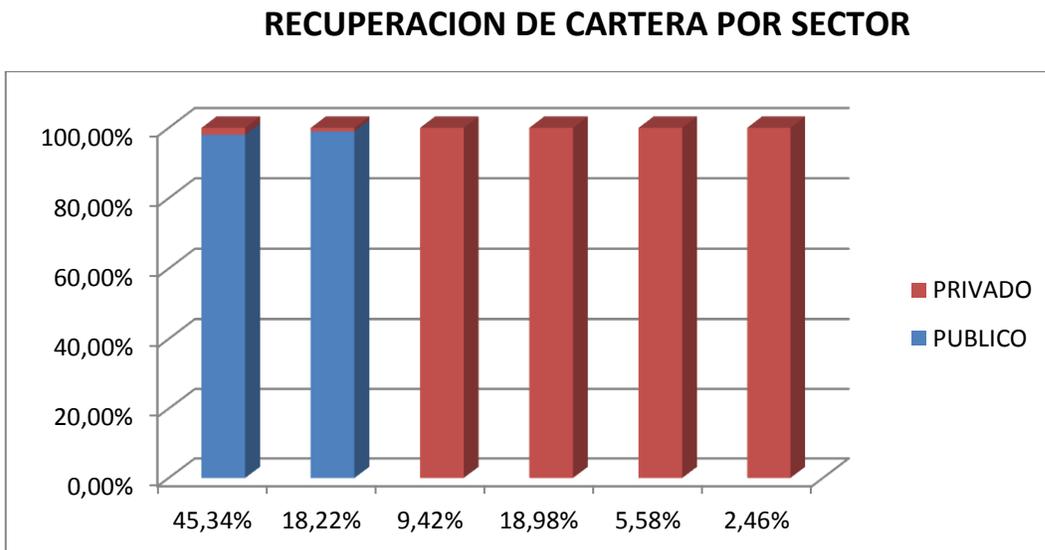


Grafico 3



La recuperación de cartera es:

En menos de 30 días es cobrado el 45.34% de las ventas correspondiente a ese mismo mes de facturación, y el 18.22% (rango 31-60 días), en ambos casos aproximadamente el 98% equivale al sector público, debido al sistema que regulariza las compras públicas.

El 28.40% pertenece a la recuperación de cartera del sector privado. Teniendo en cuenta que el porcentaje de utilidad es más alto en comparación con el sector publico.

El 8.04% pertenece al sector privado, con el agravante de exigir atreves de la vía legal la cancelación de los valores adeudados.

RESULTADOS

Como es de su conocimiento, hemos aplicado a los concursos del sector público siendo favorecidos para ser sus proveedores, por lo tanto se ha incrementado nuestras ventas para este año, pero se puede ver reflejado en siguiente análisis.

Grafico 4

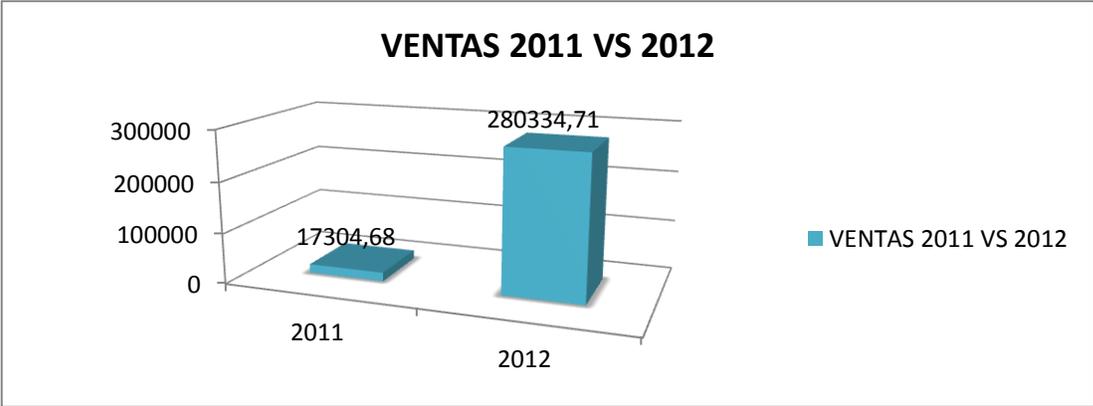


Grafico 5

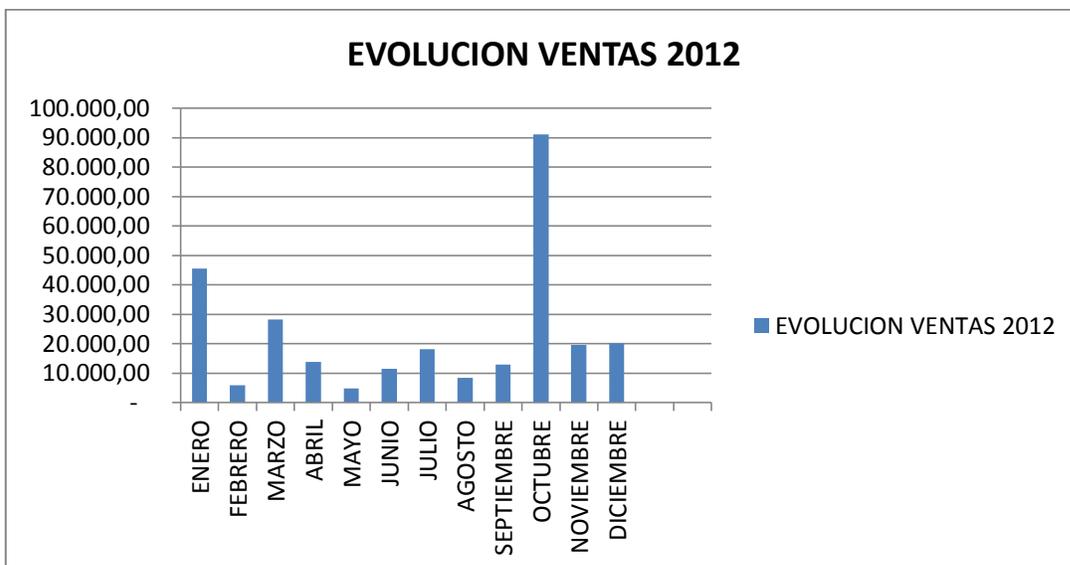


Grafico 6

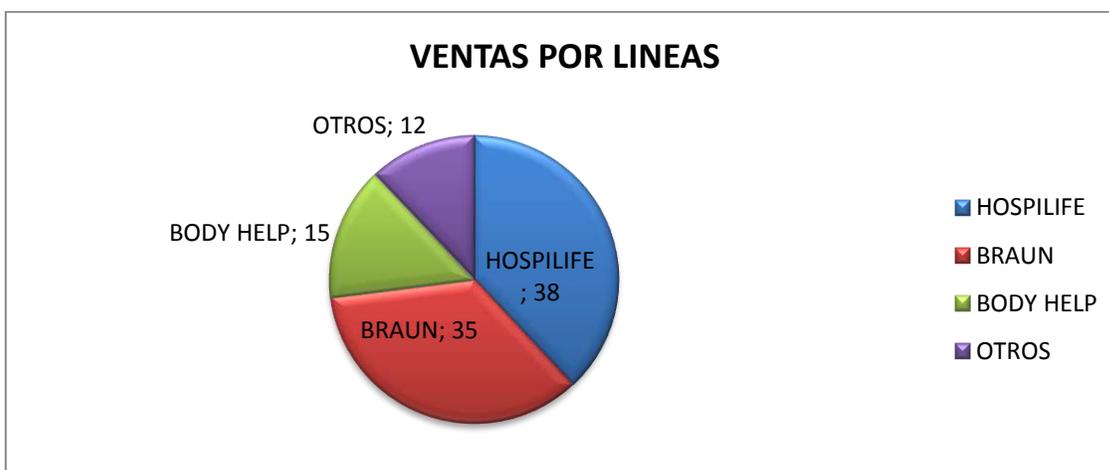


Grafico 7

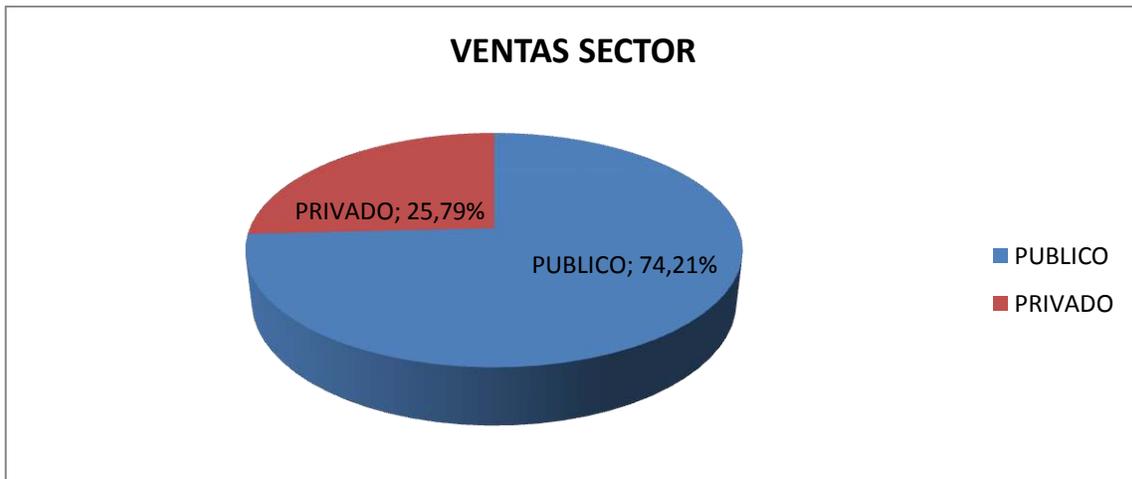


Grafico 8

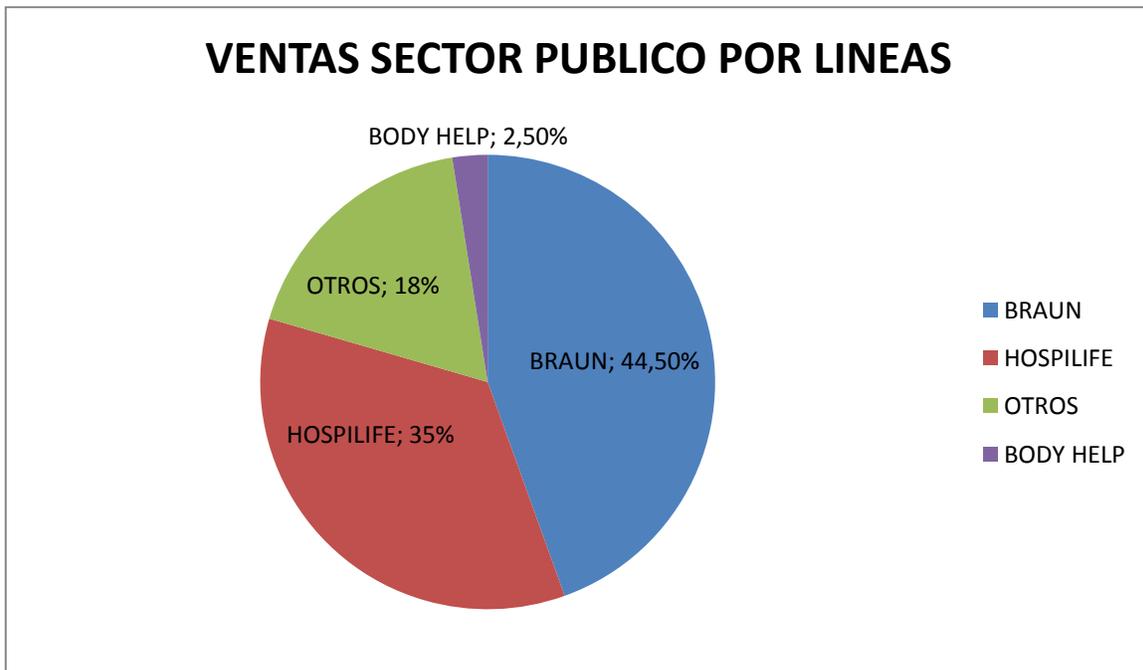
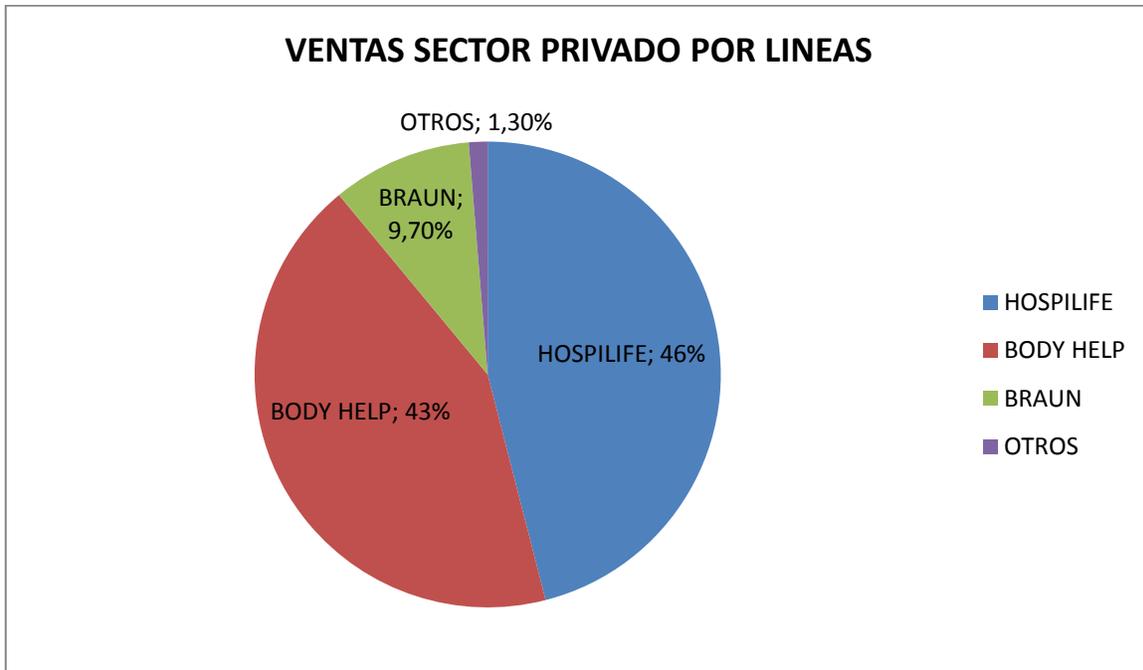


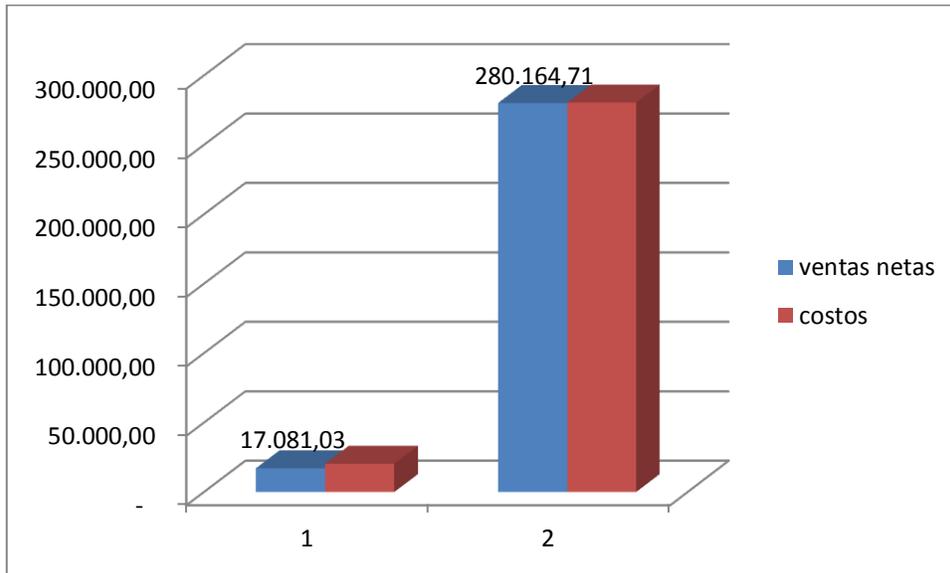
Grafico 9



RESULTADOS:

La empresa generó una utilidad de 6940.11 USD propios del giro del negocio, determinándose que el costo de producción y el costo de venta representa un 80.15% del ingreso, cubriendo los gastos operativos y administrativos, por lo que se encuentra que en el año 2012 la empresa mantuvo ventas superiores al punto de equilibrio y mejoró su liquidez y solvencia.

Grafico 10



PROYECCION

Comenzando con la parte física una de las primeras prioridades es conseguir un local más grande, en donde podamos laborar con mejor disponibilidad de espacio.

Concretar la implementación de un nuevo sistema integrado de comercialización, producción y contabilidad. Para mejorar la información y poder hacer correctivos a tiempo de los diversos procesos en la empresa, clave para el funcionamiento exitoso de esta.

Implementación de maquinas para mayor automatización de los procesos de producción, las cuales nos disminuirán los tiempos de producción, por ende reducción del costo, lo que nos permitirá ser más competitivos.

En la parte comercial conseguir un crecimiento mínimo del 30% de las ventas en el 2013, mediante la integración de Distribuidores a nivel Nacional con nuestros productos de fabricación Hospilife, y de importación Body Help, ya que son líneas que se han trabajado en mayor porcentaje en el mercado local, teniendo una gran acogida por lo que es indispensable desarrollarnos en otros mercados.

Con respecto al mercado del sector público, establecer nuevas políticas para efectivizar los resultados de cada uno de los concursos en los que participemos.

Efectuar proyectos con respecto al Marketing de nuestra empresa para un mejor posicionamiento en el mercado y una búsqueda de nuevas oportunidades de negocio.

RECOMENDACIONES

Fijar un cronograma trimestral , respecto a las reuniones con los accionistas para tratar temas que aporten al desarrollo de nuestra empresa y ratificar el compromiso de cada uno de los socios para integrarse en las decisiones y todos aquellos procesos importantes que realiza la empresa para alcanzar nuestros objetivos.

CONCLUSIONES

Este año ha sido un periodo lleno de experiencias, retos y resultados positivos, que con el aporte de todas aquellas personas que hacemos HOSPILIFE MEDICAL ha logrado salir adelante cumpliendo parte de sus objetivos a corto y mediano plazo, dejándonos satisfacciones, pero sin olvidar que en este camino también hemos tenido que sortear dificultades y consientes de corregir algunos errores para mantenernos en este negocio que demanda lo mejor de cada uno de nosotros.

Así mismo como gerente hago llegar un abrazo de agradecimiento a las personas que estuvieron desde el inicio de nuestra empresa, mismas que les catalogo como pilares fundamentales para que haya nacido este proyecto, como son ustedes señores socios y todas aquellas personas que laboran día a día en nuestra empresa y aportan al progreso de Hospilife Medical.

Les agradezco por la atención dispensada y reitero mi compromiso de seguir trabajando y no defraudar la confianza depositada por ustedes.

Atentamente,



.....
Tnlg. Med. Sáyury Vega
GERENTE