

INFORME DE GERENCIA CORESPONDIENTE AL AÑO ECONOMICO 2013

Señores accionista 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 su disposición, 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 2013.

INTRODUCCION

En base al análisis realizado con los resultados de año 2012, nos hemos enfocado en la línea de producción de lencería hospitalaria, para mantenernos y fortalecernos como fabricantes, ya que este ha sido el objetivo principal de nuestro giro de negocio, así como la importación y comercialización de la línea de ortopedia. En la parte comercial nos hemos enfocado en participar en concursos puntuales donde predominan nuestros productos. Lo que ha generado una disminución de las ventas en este año.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.

Durante el ejercicio que ha concluido el 31 de Diciembre del 2013, nos ha permitido adquirir un poco más de experiencia en la parte de producción y dinamizar nuestras estrategias para mejorar los resultados de la empresa e ir creando cimientos sólidos que a futuro darán resultados muy positivos.

Los esfuerzos de la administración han estado encaminados para que la empresa implemente y mejore en la parte operativa, comercial y administrativa, para la realización normal de sus actividades.

- Creación de la línea económica en la que utilizamos tela de origen nacional, que nos permite ser más competitivos, manteniendo la calidad, y facilitando la disponibilidad inmediata de materia prima, por lo tanto el ingresar a concursos con esta línea nos garantiza unos mejores tiempos de entrega y reacción en cuanto a volumen de producto.
- Hemos mantenido e incrementado la fabricación de productos personalizados para las diferentes instituciones privadas localmente.
- Nuestros clientes nos identifican como una empresa que puede satisfacer sus exigencias por la calidad, puntualidad y seriedad de nuestro trabajo.
- Se logro concretar la alianza comercial con Nipro Corporación Ecuador para la comercialización a nivel nacional de los productos, con lo cual pretendemos ampliar desde el próximo año nuestra presencia como fabricantes a nivel Nacional.

GESTIÓN

Como toda empresa en fase de iniciación, estamos consientes del trabajo y sacrificios que debemos realizar para cumplir nuestras obligaciones y alcanzar paso a paso nuestros objetivos, los mismos que están encaminados a aportar en el fortalecimiento de nuestro negocio, por lo que en este año era indispensable gestionar el Registro sanitario para nuestros productos, el mismo que está confirmado su aprobación y estará generado para el mes de Enero del próximo año.

Con respecto a las importaciones hemos logrado contactar a otro proveedor de telas e insumos a mejores precios y manteniendo la calidad que nos caracteriza.

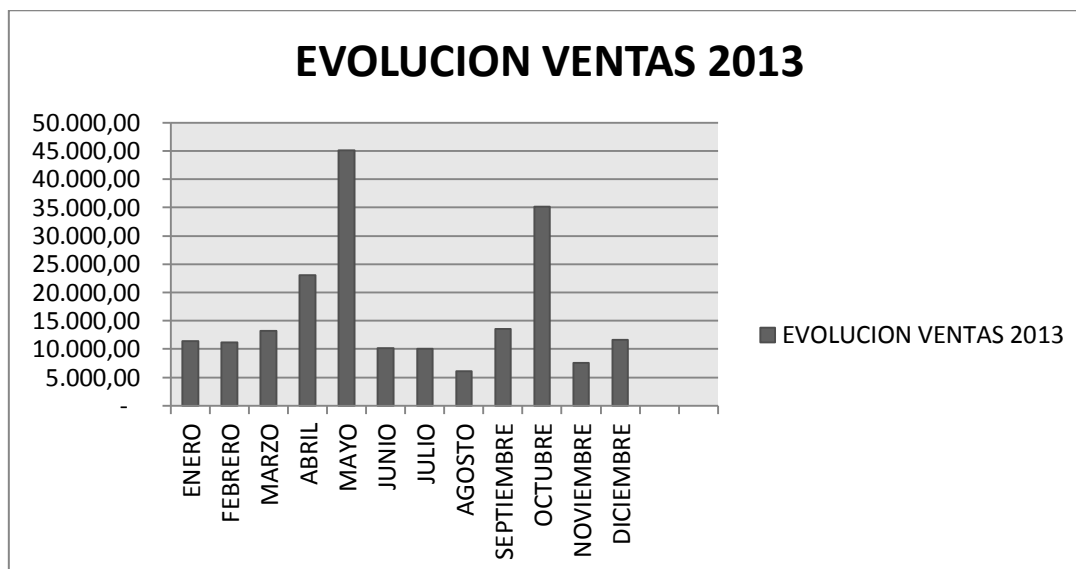
Logramos contactar al fabricante de tela nacional, con la cual iniciamos la fabricación de la línea económica con buena aceptación en clientes específicos que así la requieren.

En la parte operativa hemos localizados proveedores locales para la fabricación de la maquina ex tendedora y cortadora de tela, la maquina estampadora y troqueladora, las que por su características particulares solo están disponibles en el extranjero, pero con la colaboración de los ingenieros industriales de la universidad Salesiana se logro que se realicen los análisis y se planteen los planos de las maquinas. Lo que nos disminuiría considerablemente los costos de estos equipos, que para el próximo año, formarían parte de nuestra planta.

Se ha optimizado el área de corte y costura con la implementación de dos maquinas en esas áreas.

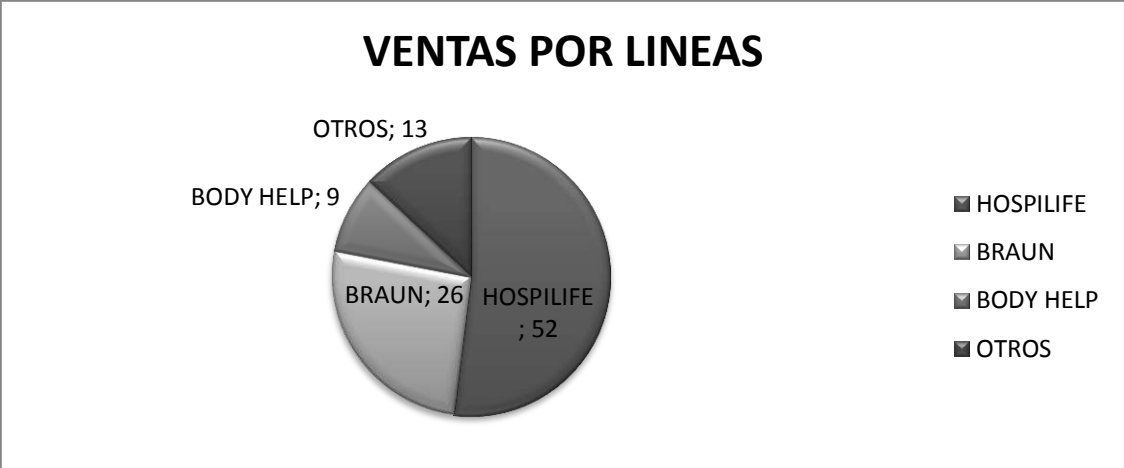
Se está buscando un programa integral de sistema de facturación contabilidad y producción eficiente, que se adapte a nuestras necesidades.

ANALISIS COMERCIAL

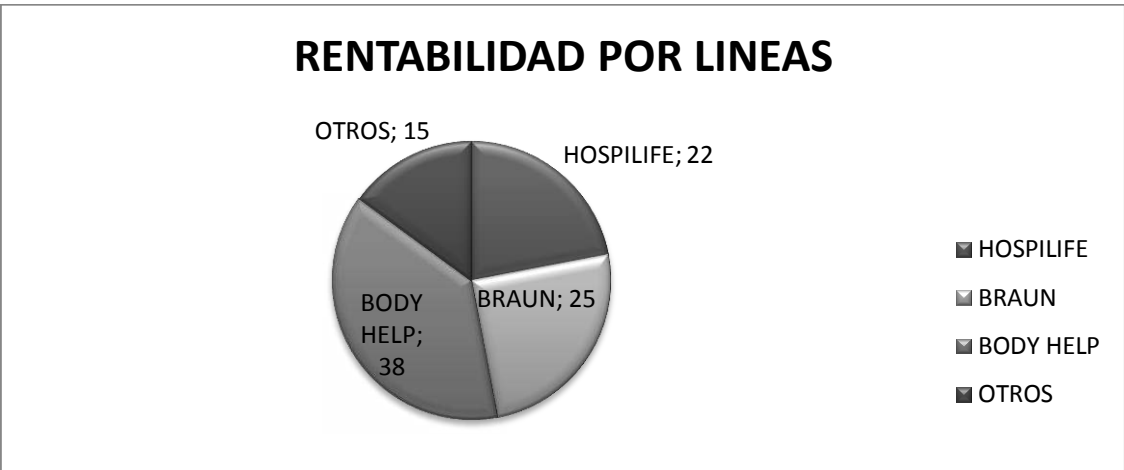


Promedio de ventas mensual es de \$16.500

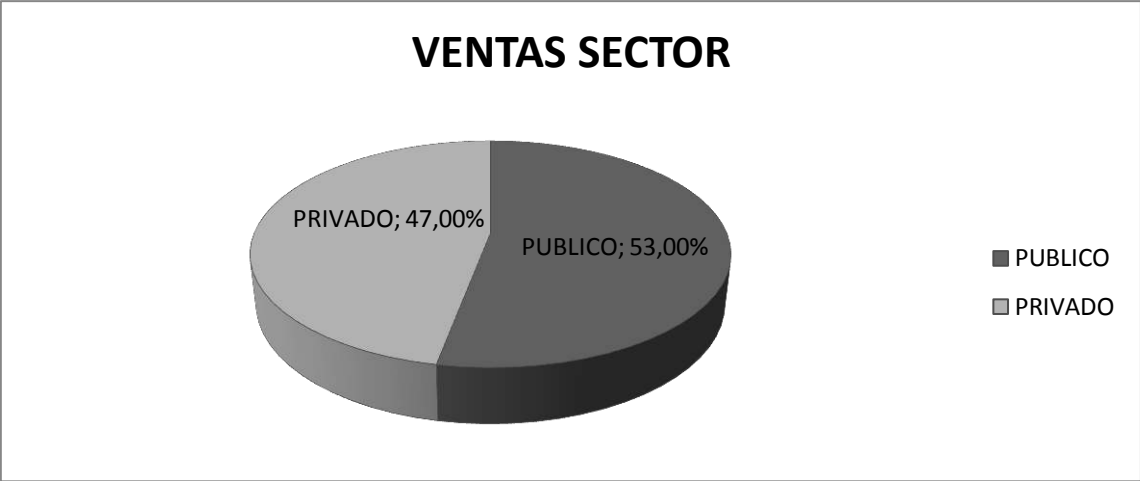
La disminución de las ventas en este periodo se deben especialmente en la parte pública, por lo presupuestos muy bajos y en otros hemos competido con empresas que comercializan productos de muy baja calidad. Además no participamos en concursos donde incluye productos de otros proveedores donde el margen es muy pequeño y solo sirven para complementar los listados solicitados.



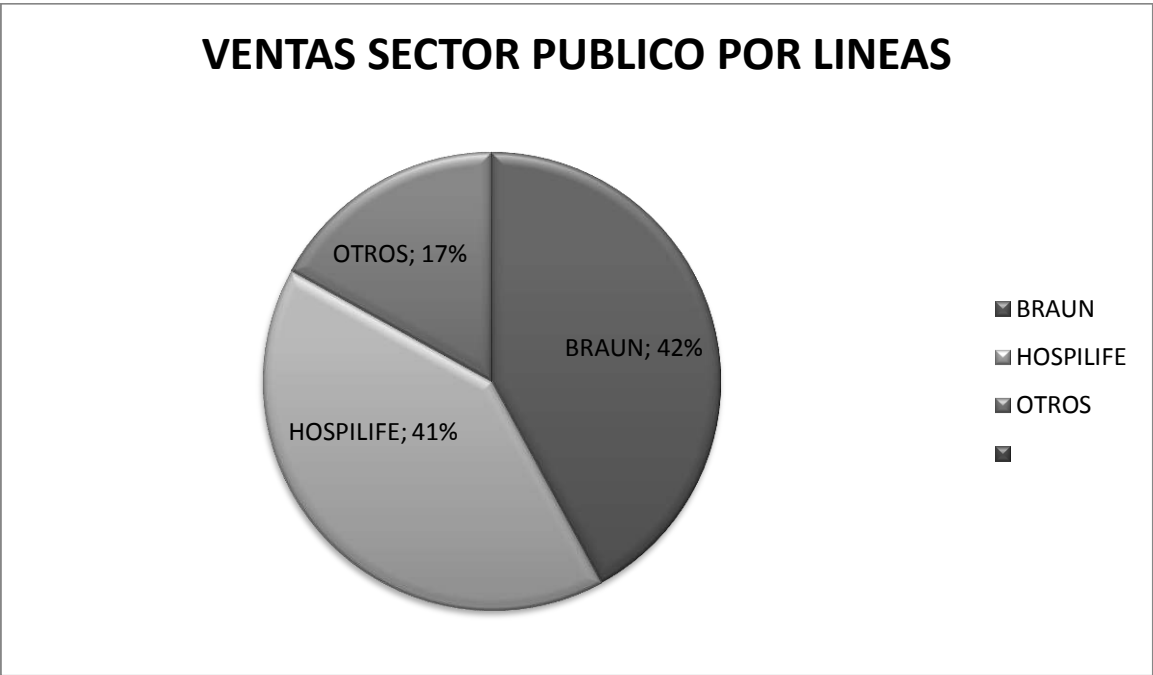
La disminución de la línea de ortopedia se afecto por el retraso en el despacho desde la fábrica a mediados de año y en el momento de desaduanizacion lo que afecto significativamente la comercialización.



La línea más rentable sigue siendo Body Help por lo que deberíamos fortalecer el área comercial con esta línea en otras regiones del país atreves de distribuidores.

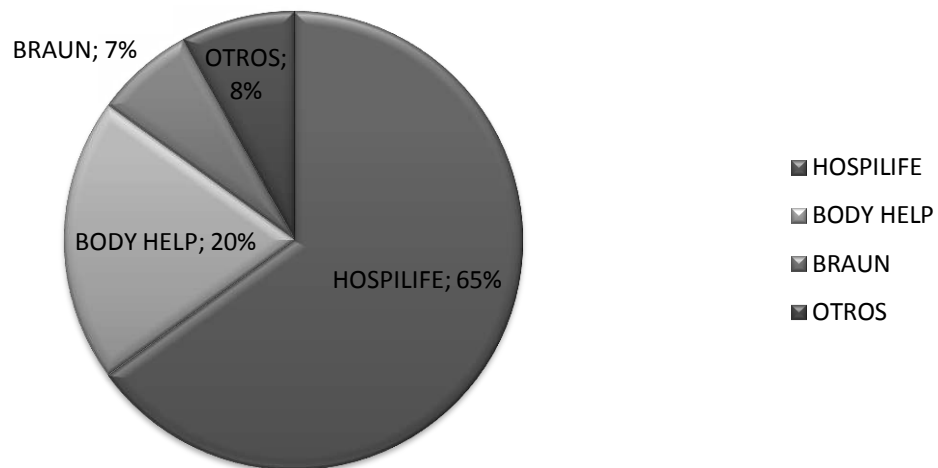


El sector publico continua siendo el más fuerte por lo que tenemos que seguir buscando oportunidades de negocio en donde se pueda ofrecer paquetes personalizados que nos generen buena rentabilidad.



Braun con la línea de suturas y Hospilife, en el sector Público, aportan aproximadamente en igual porcentaje.

VENTAS SECTOR PRIVADO POR LINEAS



Hospilife en el sector privado aporta significativamente ya que con los paquetes personalizados y con productos específicos de la línea económica se ha logrado captar clientes.

SITUACION FINANCIERA

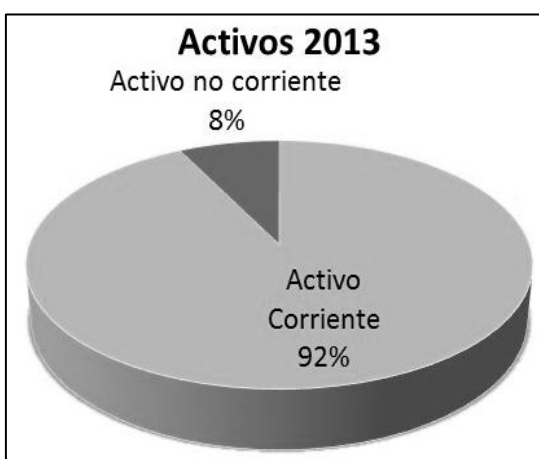
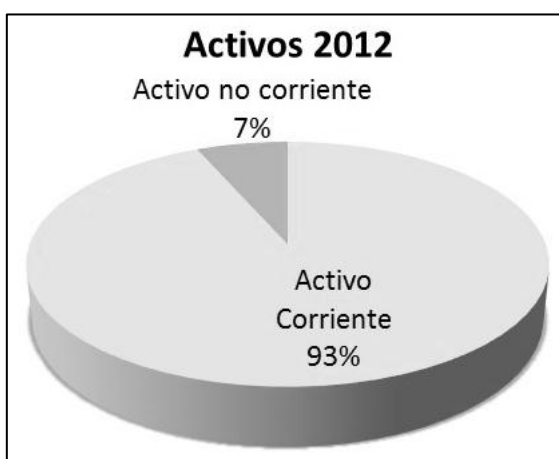
La situación de la empresa este año 2013 muestra un decrecimiento, que se lo puede evidenciar en sus estados financieros.

Análisis de Masas Patrimoniales

Activos		
	2012	2013
Activo Corriente	\$ 150.150,27	\$ 120.295,89
Efectivo	\$ 26.833,04	\$ 7.059,73
Cuentas por cobrar	\$ 22.083,15	\$ 23.360,28
Inventarios	\$ 93.763,26	\$ 85.961,77
Otros	\$ 7.470,82	\$ 3.914,11
Activo no corriente	\$ 10.604,42	\$ 9.780,22
Otros	\$ 400,00	\$ 400,00
Total Activos	161.154,69	130.476,11

Análisis Vertical		
	2012	2013
Activo Corriente	93%	92%
Efectivo	18%	6%
Cuentas por cobrar	15%	19%
Inventarios	62%	71%
Otros	5%	3%
Activo no corriente	7%	7%
Otros	0%	0%
Total Activos	100%	100%

Análisis Horizontal	
	2013
Activo Corriente	-20%
Efectivo	-74%
Cuentas por cobrar	6%
Inventarios	-8%
Otros	-48%
Activo no corriente	-8%
Otros	0%
Total Activos	-19%



En este primer análisis, se puede observar la importancia que tiene el activo corriente en el total de los activos. Esto se puede explicar por el poco tiempo que tiene la empresa en el mercado y en el cual ha enfocado la mayoría de sus recursos fundamentalmente a la actividad del negocio; siendo los inventarios los más relevantes, ya que representan el 62% y el 71% del total del activo corriente en 2012 y 2013 respectivamente.

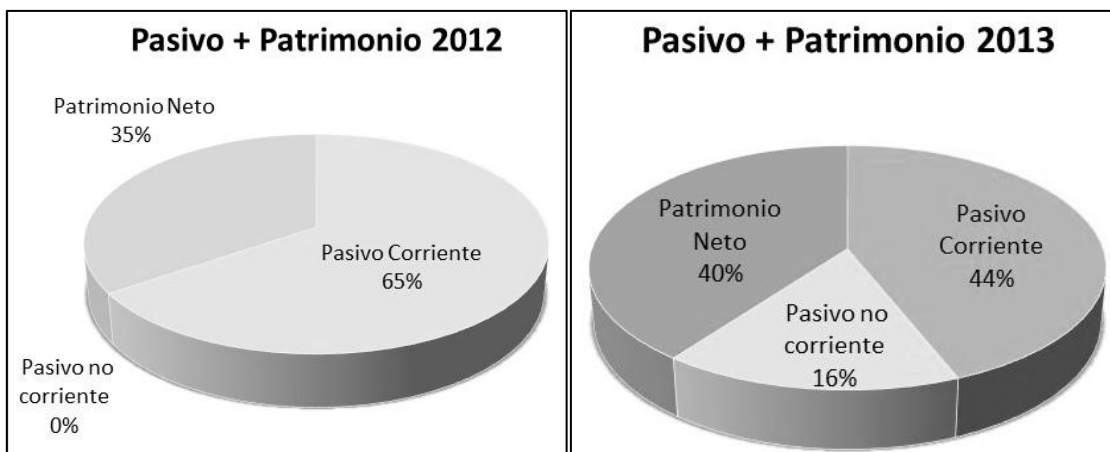
Al ser los inventarios una cuenta muy importante dentro de los activos corrientes, hay que prestarle una mayor atención, y lo más llamativo es el hecho de que a pesar que en el 2013 se ha vendido menos que el año anterior, los inventarios no han tenido una reducción proporcional a la reducción de las ventas (reducción del 29%) ya que solo han disminuido un 8%.

Finalmente el peso de la reducción de los activos ha sido asumido en gran medida por el efectivo.

Pasivo + Patrimonio		
	2012	2013
Pasivo Corriente	\$ 105.428,96	\$ 57.354,74
Cuentas por pagar proveedores	\$ 66.224,80	\$ 18.986,24
Cuentas por pagar no proveedores	\$ 16.650,20	\$ 1.196,11
Cuentas por pagar accionistas	\$ 15.682,08	\$ 17.007,46
Por pagar Instituciones financieras	\$ -	\$ 8.182,42
Otros	\$ 6.872,08	\$ 11.982,51
Pasivo no corriente	\$ -	\$ 21.129,08
Patrimonio Neto	\$ 55.725,73	\$ 51.992,29
Capital	\$ 76.000,00	\$ 76.000,00
Resultados	\$ (20.274,27)	\$ (24.007,71)
Total pasivo + Patrimonio	\$ 161.154,69	\$ 130.476,11

Análisis Vertical		
	2012	2013
Pasivo Corriente	65%	44%
Cuentas por pagar proveedores	63%	33%
Cuentas por pagar no proveedores	16%	2%
Cuentas por pagar accionistas	15%	30%
Por pagar Instituciones financieras	0%	14%
Otros	7%	21%
Pasivo no corriente	0%	16%
Patrimonio Neto	35%	40%
Capital	136%	146%
Resultados	-36%	-46%
Total pasivo + Patrimonio	100%	100%

Análisis Horizontal		2013
Pasivo Corriente	-	46%
Cuentas por pagar proveedores	-	71%
Cuentas por pagar no proveedores	-	93%
Cuentas por pagar accionistas	-	8%
Por pagar Instituciones financieras	-	-
Otros	-	74%
Pasivo no corriente	-	-
Patrimonio Neto	-	-7%
Capital	-	0%
Resultados	-	18%
Total pasivo + Patrimonio	-	19%

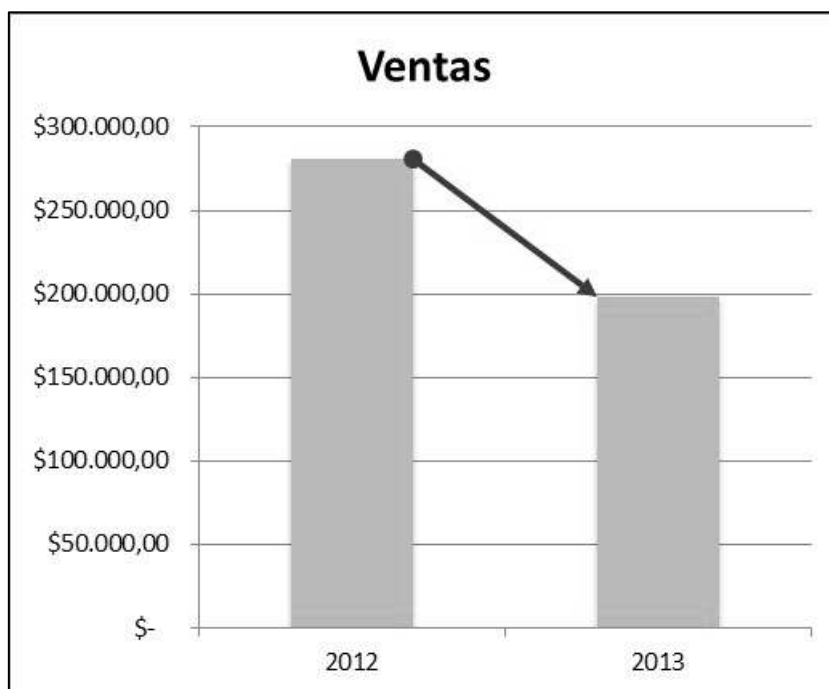


En el caso de los pasivos más el patrimonio, el aspecto más destacado es el hecho de que en el año 2012 no se contaba con préstamos a largo plazo (pasivo no corriente) y que todo el peso de las obligaciones estaba sobre los préstamos a corto plazo, proveedores especialmente. Sin embargo, para el año 2013, se adquieren préstamos a corto y largo plazo, por lo cual se puede observar una mejor distribución de la deuda en el pasivo corriente, que ya no se encuentra concentrada en los proveedores, debido a que esta cuenta se ha reducido un 71% y que ahora solo representan un 33% del total de pasivos corrientes, frente al 63% del año 2012.

Estado de Pérdidas y Ganancias		
	2012	2013
Ventas	\$ 280.337,39	\$ 198.223,35
Costo de Ventas	\$ 221.782,80	\$ 149.559,28
Utilidad Bruta	\$ 58.554,59	\$ 48.664,07
Gasto Administrativo	\$ 40.035,01	\$ 35.128,24
Gasto de Ventas	\$ 10.264,45	\$ 12.510,34
Utilidad Operativa	\$ 8.255,13	\$ 1.025,49
Depreciación	\$ 1.295,31	\$ 1.036,39
Utilidad antes de intereses e impuestos	\$ 6.959,82	\$ (10,90)
Multas e intereses	\$ 19,71	\$ 31,70
Gastos Financieros	-	\$ 344,53
Utilidad antes de impuestos	\$ 6.940,11	\$ (387,13)

Análisis Vertical		
	2012	2013
Ventas	100,0%	100,0%
Costo de Ventas	79,1%	75,4%
Utilidad Bruta	20,9%	24,6%
Gasto Administrativo	14,3%	17,7%
Gasto de Ventas	3,7%	6,3%
Utilidad Operativa	2,9%	0,5%
Depreciación	0,5%	0,5%
Utilidad antes de intereses e impuestos	2,5%	0,0%
Multas e intereses	0,0%	0,0%
Gastos Financieros	0,0%	0,2%
Utilidad antes de impuestos	2,5%	-0,2%

Análisis Horizontal	
	2013
Ventas	-29,3%
Costo de Ventas	-32,6%
Utilidad Bruta	-16,9%
Gasto Administrativo	-12,3%
Gasto de Ventas	21,9%
Utilidad Operativa	-87,6%
Depreciación	-20,0%
Utilidad antes de intereses e impuestos	-
Multas e intereses	100,2%
Gastos Financieros	60,8%
Utilidad antes de impuestos	-
	105,6%



Este año no ha sido favorable para la empresa, debido principalmente a la caída de un 29% de las ventas con respecto al año anterior.

Sin embargo, el margen bruto en el año 2013 ha mejorado con respecto al año anterior, lo que demuestra una mejora en el manejo de los costos de ventas, en

especial de los costos de la materia prima que se han reducido un 35% (mayor reducción que las ventas), con lo que ahora representan cerca de un 17% menos que el año pasado (63% en 2012 y 46% en 2013).

A pesar de esta mejora en el margen bruto, el margen operativo es menor que el año pasado, debido al incremento de los gastos administrativos y de ventas que han absorbido en mayor proporción la utilidad.

Análisis de Ratios

Liquidez		
	2012	2013
	\$	\$
FM	44.721,31	62.941,15
Liquidez	1,42	2,10
Tesorería	0,25	0,12
Disponibilidad	0,53	0,60
Apalancamiento	0,00	0,22
FM/Ventas	0,16	0,32

El ratio de fondo de maniobra (FM), al ser positivo nos indica que la empresa tiene capacidad para hacer frente a sus deudas a corto plazo sin ningún problema (por cada \$1 que adeuda a corto plazo, dispone de \$2,1 para pagar sus obligaciones). Sin embargo, se debe en gran medida a los inventarios.

La tesorería tiene un valor aceptable y quiere decir que por cada \$1 dólar de deuda a corto plazo, se tiene \$0,12 de dinero en caja para hacer frente a sus obligaciones.

Por otro lado, si se deja de lado los inventarios, se obtiene una disponibilidad un poco baja. Por cada \$1 dólar de deuda a corto plazo, solo se tiene \$0,60 en activos que se pueden transformar fácilmente en dinero para pagar la deuda.

Un punto favorable es el apalancamiento que refleja que el 22% de los activos han sido financiados con entidades financieras.

Por último, se puede concluir que la empresa no tiene problemas de liquidez, aunque debido mayoritariamente a su inventario, lo cual puede representar un problema.

Solvencia		
	2012	2013
Solvencia	1,53	1,66
Endeudamiento	1,89	1,51
Endeudamiento a corto plazo	1,89	1,10
Endeudamiento a largo plazo	0,00	0,41
Ratio de Calidad de la deuda (PC/TP)	1,00	0,73

En el caso de la solvencia, la empresa no demuestra mayores dificultades para cubrir sus deudas a corto y largo plazo ya que por cada \$1 de deuda se dispone de \$1,66 en activos para pagarla.

Sin embargo, la empresa muestra una dependencia de los fondos de terceros (por cada \$1 aportado de los socios, los acreedores han aportado \$1,51), lo cual puede llegar a ser riesgoso y especialmente porque la deuda está concentrada en el corto plazo.

Rentabilidad		
	2012	2013
Margen Bruto	20,9%	24,6%
Margen Bruto / Total Activos	0,36	0,37
Margen Bruto / Fondos Propios	0,77	0,64

La rentabilidad en los 2 últimos años es muy baja, solo se generan \$0,64 por cada \$1 de fondos de los accionistas, lo que quiere decir que no se está recuperando su inversión. De igual forma los activos solo generan el 37% de rendimiento.

De Gestión		
	2012	2013
Días de cobro	28	37
Rotación de inventario productos terminados		3,9
Rotación de inventario de materia prima		1,0
Días de pago	128	65

Los días de cobro y de pago muestran una ventaja, debido a que se cobra más pronto de lo que se debe pagar a los proveedores (se paga cada 65 días y se cobra cada 37 días). Sin embargo, la disponibilidad inmediata de la empresa podría no cubrir los pagos necesarios, por lo que se deberían incrementar las ventas para cubrir las obligaciones.

Finalmente, en los inventarios es donde se evidencian los mayores problemas, debido principalmente a la poca rotación de los productos terminados y la materia prima (los productos terminados solo rotan 4 veces al año y la materia prima 1 sola vez al año).

Punto de Equilibrio		
	2012	2013
Valor en \$	\$ 249.539,64	\$ 195.710,84
Costo Fijo	\$ 66.887,42	\$ 79.895,63
Costo Variable	\$ 205.194,84	\$ 117.302,03

En el 2013 ha existido un incremento en los costos fijos pero debido a la reducción de las ventas y costos variables, el punto de equilibrio ha disminuido dando como resultado \$195.710,84 para el 2013.

Conclusiones y Recomendaciones Análisis Financiero

Los aspectos más relevantes de la empresa y que deberían ser motivo de análisis son los inventarios, las obligaciones y las ventas.

Los inventarios son actualmente muy relevantes dentro de la cuenta de activos corriente, por lo tanto se debería tratar de reducir y optimizar el nivel de inventarios. Se debería

Comenzar por el inventario de productos terminados que debería llevar relación directa con las ventas y el cual debe tener políticas claras de niveles mínimos y máximos. De igual manera, el inventario de materias primas debería tener mayor rotación, debido a que no se puede tener un abastecimiento grande si las ventas no lo justifican, se estarían generando costos innecesarios; este inventario debería depender de la proyección de las ventas que de esta manera permitan proyectar un nivel necesario de materias primas. Finalmente, el inventario que requiere un poco más de trabajo es el de productos en proceso, en el cual se puede mejorar controlando los tiempos y los procesos productivos.

Con respecto a las obligaciones, la empresa con su propio giro del negocio debería ser capaz de cubrir todas sus obligaciones, no se puede depender de la financiación externa para hacer frente a los pagos, en especial a los de corto plazo, que son los generados por el propio negocio.

En general se puede concluir que la empresa debe aumentar sus ventas para mejorar su situación actual y comenzar a registrar ganancias para los accionistas. Para lograr este objetivo se puede comenzar por crear políticas de ventas que permitan generar mejores resultados.

En este año se ha visto un incremento en los gastos de ventas y una reducción de los gastos administrativos, sin embargo, no se ha conseguido el objetivo deseado. Por lo tanto, se deberían tomar medidas adicionales como fijarse objetivos de ventas mensuales, expandir el portafolio de clientes, crear alianzas con otras empresas relacionadas al sector, etc.

La parte física sigue limitando nuestro crecimiento por lo que es indispensable solventar esta necesidad para poder establecer y mejorar los procesos de producción por ende disminuir costos y optimizar recursos.

En conclusión se deberíamos revisar el plan de negocio, que permita alinear a todos los empleados hacia los mismos objetivos y que además sirva para trazar una proyección de hacia dónde se dirige la empresa.

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

Atentamente,



TNLG. MED. SAYURY VEGA M.
GERENTE.
HOSPILIFE MEDICAL CIA LTDA.