

# **INFORME DE GERENCIA CORESPONDIENTE AL AÑO ECONOMICO 2014**

Señores accionista por 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 empresa realizadas durante el periodo económico comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre del año 2014.

## **INTRODUCCION**

Este año hemos establecido una mayor cobertura en el mercado local, confirmando ser una empresa seria que día a día trata de servir a sus clientes de la manera más eficiente y oportuna, incursionando en este año con mayor frecuencia en ciudades como Guayaquil, Machala y Loja, , que nos abren la posibilidad de ampliar nuestro mercado a nivel nacional, para lo cual nos hemos visto obligados a contratar un agente vendedor que promocióne los diferentes productos que comercializamos, y continuamos enfocándonos 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.

## **CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.**

La administración se ha enfocado en implementar métodos sencillos para lograr una Gestión más eficiente, en todas las áreas que la constituyen:

### **Producción:**

- Incrementaron los talleres satélites que cubren las necesidades periódicas, pero también nos han logrado afrontar demandas considerables que a pesar de las limitaciones del espacio físico hemos cumplido con los plazos estipulados.
- Se estableció el método de costo por orden de producción, que es el método más apegado a nuestra actividad productiva.
- En relación a los proveedores de materia prima tanto Internacionales y Nacionales, se contactó a empresas con mejores precios e igual calidad. En lo que se refiere a proveedores de insumos también hemos contactado a los fabricantes nacionales.
- Incrementamos la fabricación de paquetes nuevos como el de Artroscopia, cesárea y Urología, con fundas recolectoras de fluidos especiales. Y nos mantenemos con la producción de la línea económica y la línea Hospilife Plus.

### **Comercial:**

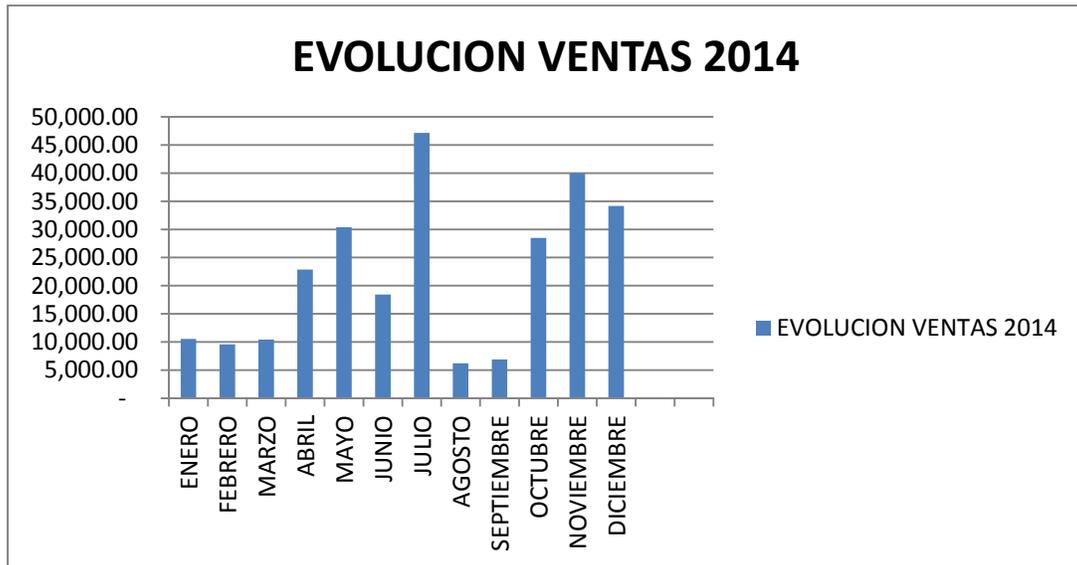
- Nuestros clientes nos identifican como una empresa seria, que cumple con sus expectativas tanto en la calidad como en el servicio. Y nos hemos convertido en una referencia comercial en cuanto a producción personalizada.

- Con el vendedor se incrementó la cobertura y la cartera de clientes en el último trimestre, de manera positiva.
- Con respecto al Contrato con el distribuidor nacional, se presentaron inconvenientes dentro de Nipro, ya que cambiaron al gerente de la línea hospitalaria y no se pudo iniciar de manera regular las actividades de comercialización establecidas. Por lo que se buscara otro distribuidor especialmente para Quito y Ambato.
- Se contactó a un cliente en la ciudad de Guayaquil, quien realiza negociaciones puntuales con el ministerio de Salud.
- Se imprimieron los primeros catálogos de productos y se realizó su difusión en los principales clientes.

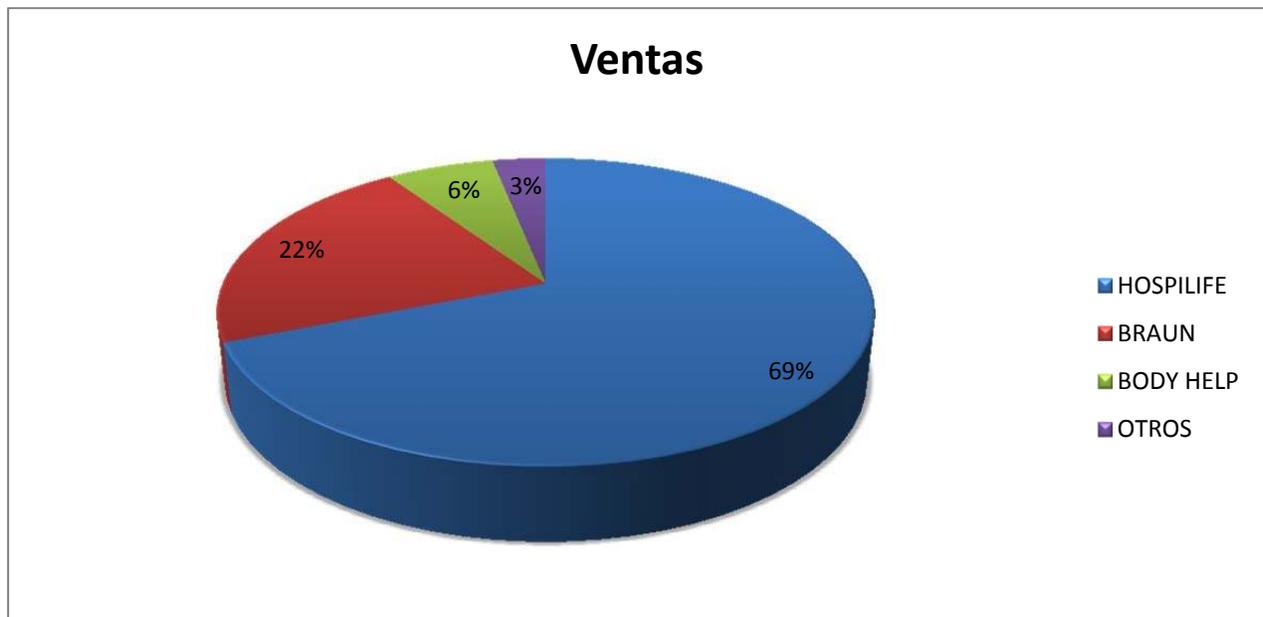
**Administrativa:**

- En el mes de Enero obtuvimos el registro sanitario.
- En el último trimestre se implementó el sistema Bemus de comercialización e inventarios de mercaderías.
- Se realizó el curso de asesoramiento en Administración de Pymes en la universidad estatal de Cuenca, en un periodo de 6 meses, en el cual se trataron los módulos de Administración, Análisis financiero, Producción y RRHH
- En el mes de Febrero debido al incremento en la producción, nos vimos en la necesidad de alquilar una bodega para almacenar materia prima.

## ANALISIS COMERCIAL

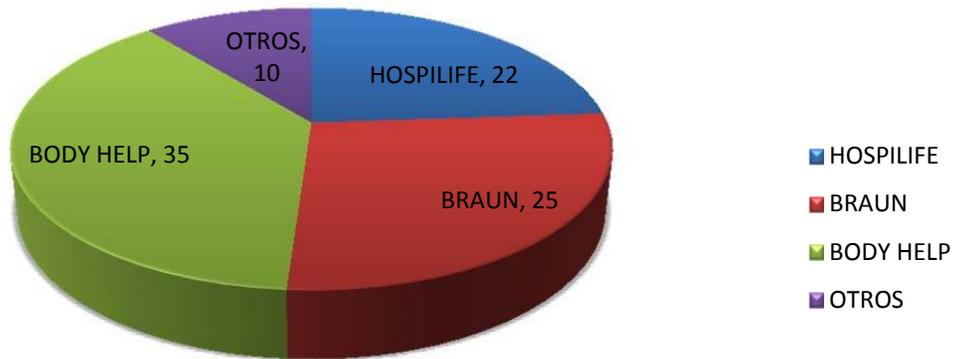


Promedio de ventas mensual es de \$22091.68. Podemos apreciar que en el último trimestre hubo un crecimiento en ventas.



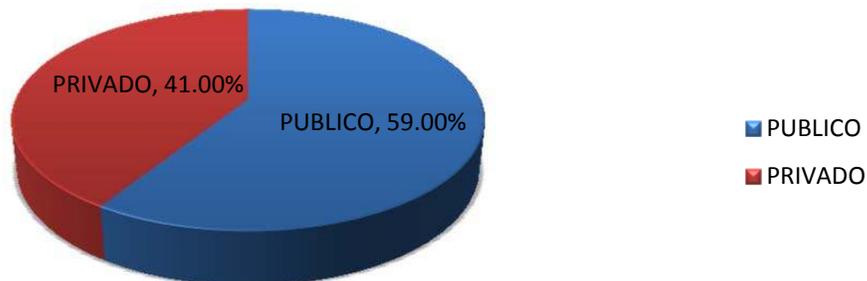
La disminución de la línea de ortopedia se ve afectada por inconvenientes en el stock en la fábrica de Colombia. Con la línea de Hospilife estamos cumpliendo nuestro objetivo de fortalecernos en nuestro giro de negocios.

## RENTABILIDAD POR LINEAS



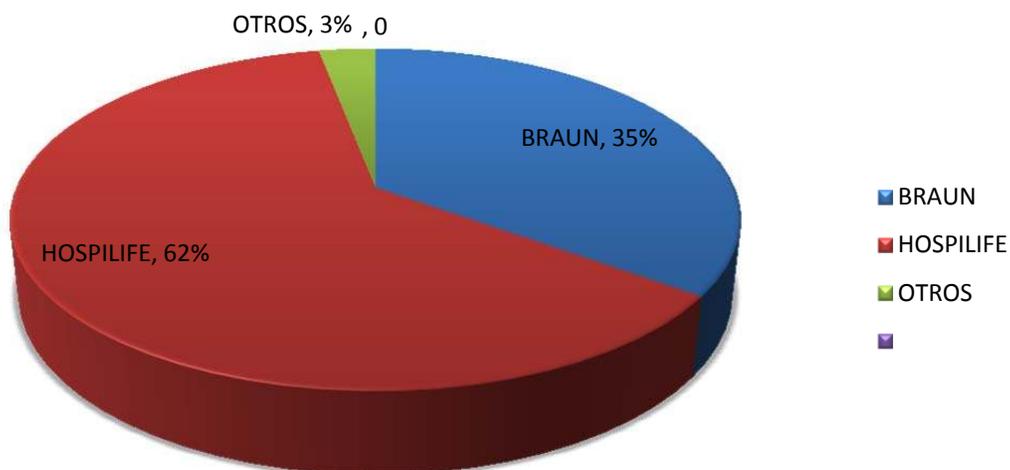
La línea más rentable sigue siendo Body Help. Infortunadamente los problemas de despachos nos producen incertidumbre e inconvenientes para su distribución. Con respecto a Hospilife hay que enfocarnos en aumentar la rentabilidad.

## VENTAS SECTOR



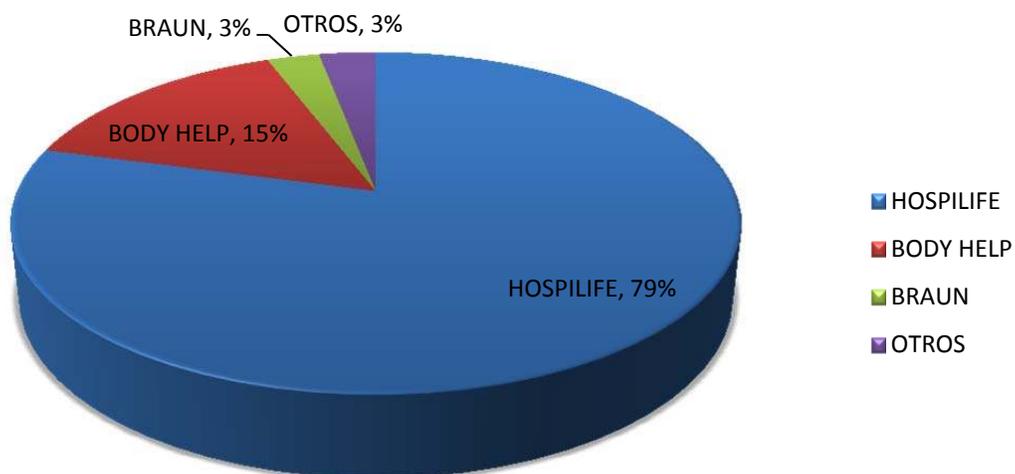
El sector público continua siendo el más fuerte por lo que estamos enfocados en trabajar en las ínfimas cuantías que nos dan más posibilidad de alcanzar nuestros objetivos en este sector.

## VENTAS SECTOR PUBLICO POR LINEAS



Hospilife aporta en mayor porcentaje seguido de Braun en el sector Público.

## VENTAS SECTOR PRIVADO POR LINEAS



Hospilife en el sector privado aporta significativamente seguido de Body Help.

## ANÁLISIS FINANCIERO 2014.

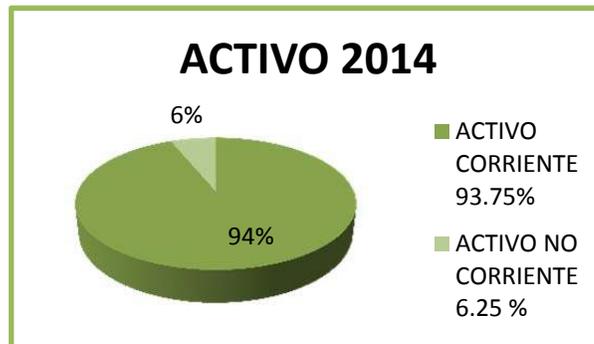
La empresa en el año 2014 muestra un crecimiento, que se lo puede evidenciar en sus estados financieros, con relación al año anterior.

### Análisis de Masas Patrimoniales

Activos			
	2012	2013	2014
<b>Activo Corriente</b>	\$ 150.150,27	\$ 120.295,89	\$ 141.737,79
Efectivo	\$ 26.833,04	\$ 7.059,73	\$ 8.552,97
Cuentas por cobrar	\$ 22.083,15	\$ 23.360,28	\$ 45.623,61
Inventarios	\$ 93.763,26	\$ 85.961,77	\$ 78.601,70
Otros	\$ 7.470,82	\$ 3.914,11	\$ 8.959,51
<b>Activo no corriente</b>	\$ 10.604,42	\$ 9.780,22	\$ 9.452,45
Otros	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 520,00
<b>Total Activos</b>	161.154,69	130.476,11	\$ 151.190,24

Análisis Vertical			
	2012	2013	2014
<b>Activo Corriente</b>	93%	92%	93,75%
Efectivo	18%	6%	5.65%
Cuentas por cobrar	15%	19%	30%
Inventarios	62%	71%	52%
Otros	5%	3%	6.1%
<b>Activo no corriente</b>	7%	8%	6,25%
Otros	0.0%	0.30%	0.34%
<b>Total Activos</b>	100%	100%	100%

Análisis Horizontal	
	2014
<b>Activo Corriente</b>	18%
Efectivo	21%
Cuentas por cobrar	95%
Inventarios	-8.5%
Otros	129%
<b>Activo no corriente</b>	-
Otros	3.35%
<b>Total Activos</b>	16%



En este primer análisis, se puede observar la importancia que tiene el activo corriente en el total de los activos. 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 71% y el 52% del total del activo corriente en 2013 y 2014 respectivamente.

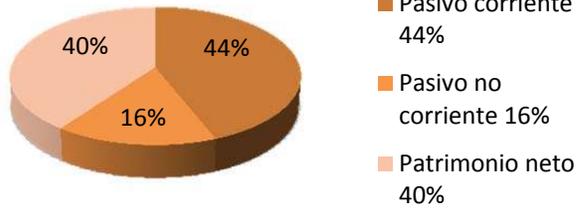
Al ser los inventarios una cuenta muy importante dentro de los activos corrientes, hay que prestarle una mayor atención, hay una disminución del inventario (-8,5%) que va en relación al aumento de las ventas (35,77%). El aumento de los activos se debe en gran medida a las cuentas por cobrar.

<b>Pasivo + Patrimonio</b>			
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>Pasivo Corriente</b>	\$ 105.428,96	\$ 57.354,74	\$71.177,33
Cuentas por pagar proveedores	\$ 66.224,80	\$ 18.986,24	\$33.599,07
Cuentas por pagar no proveedores	\$ 16.650,20	\$ 1.196,11	\$14.379,39
Cuentas por pagar accionistas	\$ 15.682,08	\$ 17.007,46	\$ 9.452,84
Por pagar Instituciones financieras	\$ ---	\$ 8.182,42	\$12.000,00
Otros	\$ 6.872,08	\$ 11.982,51	\$1.776,03
<b>Pasivo no corriente</b>	---	\$ 21.129,08	\$20.325,66
<b>Patrimonio Neto</b>	\$ 55.725,73	\$ 51.992,29	\$59.687,25
Capital	\$ 76.000,00	\$ 76.000,00	\$51.751,64
Resultados	\$ (20.274,27)	(24.007,71)	\$7.935,61
<b>Total pasivo + Patrimonio</b>	\$ 161.154,69	\$ 130.476,11	\$151.190,24

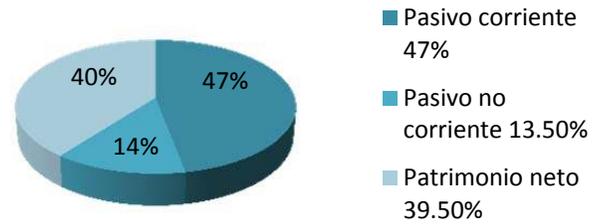
<b>Análisis Vertical</b>			
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>Pasivo Corriente</b>	65%	44%	47%
Cuentas por pagar proveedores	63%	33%	47.2%
Cuentas por pagar no proveedores	16%	2%	20.2%
Cuentas por pagar accionistas	15%	30%	13.1%
Por pagar Instituciones financieras	0%	14%	17%
Otros	7%	21%	2.5%
<b>Pasivo no corriente</b>	0%	16%	13.5%
<b>Patrimonio Neto</b>	35%	40%	39.5%
Capital	136%	146%	86%
Resultados	-36%	-46%	14%
<b>Total pasivo + Patrimonio</b>	100%	100%	100%

<b>Análisis Horizontal</b>	
	<b>2014</b>
<b>Pasivo Corriente</b>	24%
Cuentas por pagar proveedores	77%
Cuentas por pagar no proveedores	1102%
Cuentas por pagar accionistas	-44%
Por pagar Instituciones financieras	47%
Otros	-85%
<b>Pasivo no corriente</b>	-4%
<b>Patrimonio Neto</b>	15%
Capital	-32%
Resultados	133%
<b>Total pasivo + Patrimonio</b>	16%

### Pasivo + Patrimonio 2013



### Pasivo + Patrimonio 2014

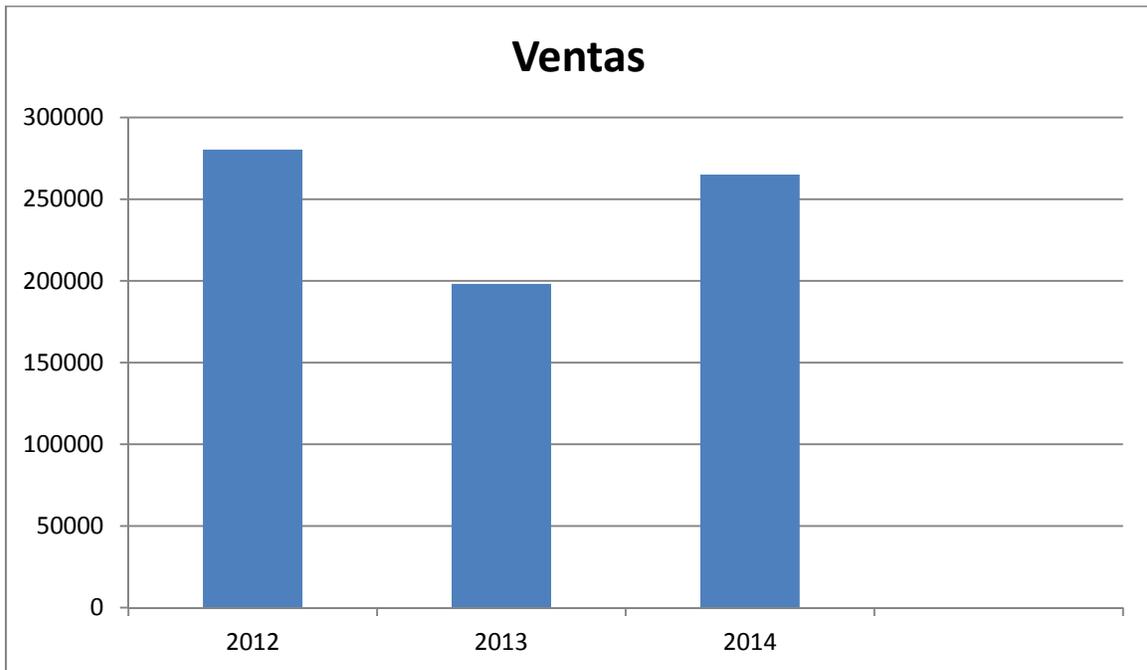


En el caso de los pasivos más el patrimonio, el peso de las obligaciones esta sobre los proveedores, préstamos a corto y largo plazo, la cuentas por pagar a no proveedores incluye las obligaciones con el SRI, IESS, sueldos y beneficios de ley.

<b>Estado de Pérdidas y Ganancias</b>			
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Ventas	\$ 280.337,39	\$ 198.223,35	\$265.100,11
Costo de Ventas	\$ 221.782,80	\$ 149.559,28	\$203.057,48
<b>Utilidad Bruta</b>	\$ 58.554,59	\$ 48.664,07	\$62.042,63
Gasto Administrativo	\$ 40.035,01	\$ 35.128,24	\$40.542,45
Gasto de Ventas	\$ 10.264,45	\$ 12.510,34	\$ 7.699,35
<b>Utilidad Operativa</b>	\$ 8.255,13	\$ 1.025,49	\$13.800,83
Depreciación	\$ 1.295,31	\$ 1.036,39	\$ 1.182,47
<b>Utilidad antes de intereses e impuestos</b>	\$ 6.959,82	\$ (10,90)	\$12.618,36
Multas e intereses	\$ 19,71	\$ 31,70	\$ 4.154,40
Gastos Financieros	\$ -	\$ 344,53	\$ 528,35
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	\$ 6.940,11	\$ (387,13)	\$ 7.935,61

<b>Análisis Vertical</b>			
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Ventas	100,0%	100,0%	100%
Costo de Ventas	79,10%	75,4%	76,5%
<b>Utilidad Bruta</b>	20,9%	24,6%	23,50%
Gasto Administrativo	14,3%	17,7%	15,29%
Gasto de Ventas	3,7%	6,3%	2,90%
<b>Utilidad Operativa</b>	2,9%	0,5%	5,31%
Depreciación	0,5%	0,5%	0,44%
<b>Utilidad antes de intereses e impuestos</b>	2,5%	0,0%	4,87%
Multas e intereses	0,0%	0,0%	1,56%
Gastos Financieros	0,0%	0,2%	0,19%
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	2,5%	-0,2%	3,12%

<b>Análisis Horizontal</b>	
	<b>2014</b>
Ventas	35,77%
Costo de Ventas	44,71%
<b>Utilidad Bruta</b>	27,49%
Gasto Administrativo	15,4%
Gasto de Ventas	-38,45%
<b>Utilidad Operativa</b>	1245,8%
Depreciación	14,09%
<b>Utilidad antes de intereses e impuestos</b>	115.664,0%
Multas e intereses	13.005,0%
Gastos Financieros	53,35%
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	1.950%



Este año ha sido favorable para la empresa, debido al incremento de las ventas en un 36% de las ventas con respecto al año anterior.

Igualmente, el margen bruto en el año 2014 ha aumentado en un 27,49% con respecto al año anterior, pero también los costos de ventas en un 44,71%.

El margen operativo es mayor que el año pasado, por lo que hay una ligera disminución de los gastos administrativos y de ventas que han absorbido en mayor proporción la utilidad.

## Análisis de Ratios

<b>Liquidez</b>			
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
FM	\$ 44.721,31	\$ 62.941,15	\$ 71.088,81
Liquidez	1,42	2,10	1,99
Tesorería	0,25	0,12	0,12
Disponibilidad	0,53	0,60	0,89
Apalancamiento	0,00	0,22	0,21
FM/Ventas	0,16	0,32	0,27

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 \$1.99 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 aceptable. Por cada \$1 dólar de deuda a corto plazo, se tiene \$0,89 en activos que se pueden transformar fácilmente en dinero para pagar la deuda.

Un punto favorable es el apalancamiento que refleja que el 21% 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.

<b>Solvencia</b>			
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Solvencia	1,53	1,66	1,65
Endeudamiento	1,89	1,51	1,53
Endeudamiento a corto plazo	1,89	1,10	1,19
Endeudamiento a largo plazo	0,00	0,41	0,34
Ratio de Calidad de la deuda (PC/TP)	1,00	0,73	0,78

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 \$1,65 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 \$1,53), lo cual puede llegar a ser riesgoso y especialmente porque la deuda está concentrada en el corto plazo.

<b>Rentabilidad</b>			
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Margen Bruto	20,9%	24,6%	23,50%
Margen Bruto / Total Activos	0,36	0,37	0,41
Margen Bruto / Fondos Propios	0,77	0,64	1,19

La rentabilidad en este año a mejorado, se generan \$1.19 por cada \$1 de fondos de los accionistas, lo que quiere decir que se está recuperando su inversión. De igual forma los activos generan el 41% de rendimiento.

<b>De Gestión</b>			
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Días de cobro	28	37	56
Rotación de inventario productos terminados		3,9	4.40
Rotación de inventario de materia prima		1,0	5.30
Días de pago	128	65	45

Los días de cobro tienen un promedio de 56 días, esto principalmente por los cobros que se realizan en la parte pública, y los días de pago tienen un promedio de 45 días.

Los inventarios este año han disminuido, los productos terminados rotan 4 veces al año y la materia prima 5 veces al año

<b>Punto de Equilibrio</b>			
	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Valor en \$	\$ 249.539,64	\$ 195.710,84	\$ 259.062,47
Costo Fijo	\$ 66.887,42	\$ 79.895,63	\$ 59.584,37
Costo Variable	\$ 205.194,84	\$ 117.302,03	\$ 204.239,95

El costo fijo en este año ha disminuido, sin embargo los costos variables debido al volumen de ventas se ha incrementado por lo que nos incrementa el punto de equilibrio dando como resultado \$259.062,47, para el 2014.

Atentamente,



Vega Mora Sayury

CC: 1103217046

**GERENTE**

**HOSPILIFE MEDICAL CIA LTDA.**

