

INFORME DE GERENCIA CORESPONDIENTE AL AÑO **ECONÓMICO 2016**

En la escritura de constitución de HOSPILIFE MEDICAL CIA LTDA, descrito en los estatutos de la compañía, se pone a su disposición, el informe de las actividades de la empresa realizadas durante el periodo económico comprendido entre el 01 de enero 2016 al 31 de diciembre del año 2016.

INTRODUCCION

A nivel local cubrimos las necesidades de las instituciones más significativas, con ayuda de nuestro distribuidor Dyrmovea. En la parte de MSP nuestra participación en este periodo fue baja, por el tema de los presupuestos no asignados. En el IEES se realizó una venta importante mediante negociación, hemos fortalecido la relación comercial con Good Make distribuidor de Guayaquil, CR Global Quito, y Distribuidora JF, que nos han permitido ampliar mercado a nivel nacional.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Mediante métodos sencillos implementados en todas las áreas hemos logrado un crecimiento significativo:

Producción:

- Los talleres satélites de costura actualmente son 33, los cuales como parte importante de nuestro equipo productivo, han obtenido la Certificación que otorga el SECAP de experiencia en manufactura de lencería.
- Contamos con 3 talleres para corte, a quienes junto con nuestro personal de planta, también se los certificó, lo que nos garantiza un trabajo de mejor calidad, cumpliendo normas de producción, y seguridad industrial, garantizando la calidad de nuestro proceso productivo.
- Se está haciendo la importación de otra máquina ultrasónica, la cual ayudará a disminuir el cuello de botella, en el proceso de fusión de campos quirúrgicos.
- Se remodelo el área de central de esterilización para un correcto desarrollo del proceso de esterilización.
- Hemos implementado nuevas mesas de doblado y auxiliares para mejor flujo de procesos productivos. Además se procedió a la aclimatación de estas áreas de trabajo.

- Se desarrollaron los patrones de producción de cada uno de los ítems a fabricar, además del levantamiento de procesos para su análisis, implementación y corrección.
- Todos estos cambios e implementación se las lleva bajo la dirección de un asesor experto en el tema de producción y normas, designado por la Cámara de la pequeña industria del Azuay “CAPIA” con quien firmamos un contrato para la implementación de BPM.
- También comenzamos a desarrollar el tema de la validación del proceso de esterilización como parte fundamental de las BPM.

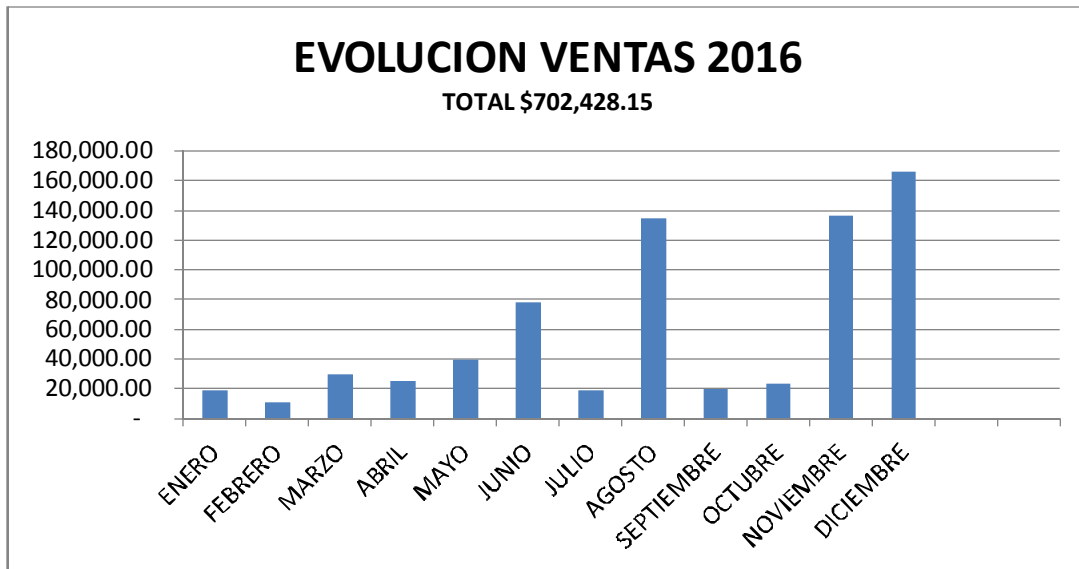
Comercial:

- Somos reconocidos como fabricantes de productos personalizados, por lo que nuestros clientes se han convertido en aliados estratégicos.
- La alianza con nuestros distribuidores de Quito y Guayaquil nos ha permitido crecer significativamente especialmente en instituciones como el IESS.
- Nuestro distribuidor local permite canalizar las ventas a clientes pequeños y otras zonas en las que no podemos llegar.

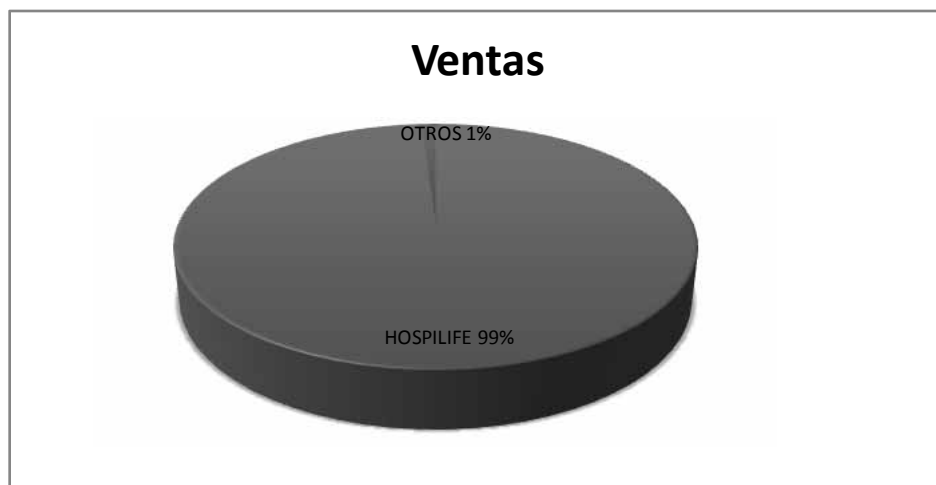
Administrativa:

- Hemos reestructurado el organigrama, implementando nuevas áreas con funciones específicas.
- Se comenzó a gestionar e implementar los requisitos administrativos que forman parte de las BPM, como señalética, paneles para información, panel de exhibición de permisos y plano, calificación de proveedores, protocolos de limpieza de diferentes áreas, protocolos de manejo administrativo, protocolo de etiquetado, patronaje digital, etc.
- Realizamos la adecuación de aclimatación de las áreas de trabajo, e infraestructura de las áreas de bodega, esterilización y producción bajo normativa de BPM.
- Dotación de 16 cámaras de seguridad para control de personal y análisis de desarrollo y corrección de procesos.
- Se implementó una computadora para contabilidad y otra para producción.
- Se procedió al cableado directo para toda la maquinaria de producción y esterilización.

ANALISIS COMERCIAL



Promedio ventas mensuales: \$58,535.67



Con la línea de Hospilife estamos cumpliendo nuestro objetivo de fortalecernos en nuestro giro de negocios.

VENTAS SECTOR



Nuestras ventas directas y a través de los distribuidores nacionales dependen en un 65% del sector Público.

ANALISIS FINANCIERO 2016.

La empresa en el año 2016 muestra un crecimiento, que se lo puede evidenciar en sus estados financieros, con relación a los años anteriores

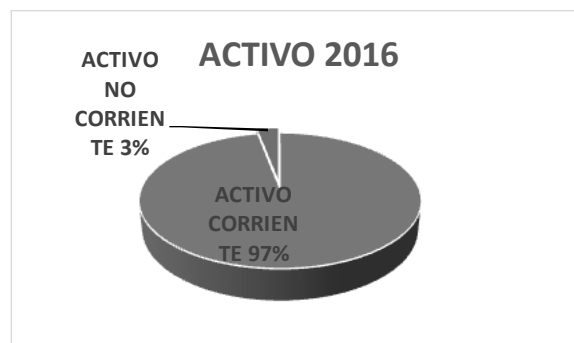
Análisis de Masas Patrimoniales

Activos					
	2012	2013	2014	2015	2016
Activo Corriente	\$ 150.150,27	\$ 120.295,89	\$ 141.737,79	\$183.111,09	\$ 343.433,46
Efectivo	\$ 26.833,04	\$ 7.059,73	\$ 8.552,97	\$ 7.596,03	\$ 117.270,90
Cuentas por cobrar	\$ 22.083,15	\$ 23.360,28	\$ 45.623,61	\$ 66.819,46	\$ 135.663,28
Inventarios	\$ 93.763,26	\$ 85.961,77	\$ 78.601,70	\$ 96.097,57	\$ 79.155,46
Otros	\$ 7.470,82	\$ 3.914,11	\$ 8.959,51	\$ 12.598,03	\$ 11.343,36
Activo no corriente	\$ 10.604,42	\$ 9.780,22	\$ 9.452,45	\$ 10.929,83	\$ 10.427,76
Otros	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 520,00		
Total Activos	161.154,69	130.476,11	\$ 151.190,24	\$194.040,92	\$ 353.861,22

Pasivo + Patrimonio

Análisis Vertical					
	2012	2013	2014	2015	2016
Activo Corriente	93%	92%	93,75%	94%	97%
Efectivo	18%	6%	5.65%	4%	34%
Cuentas por cobrar	15%	19%	30%	34%	38%
Inventarios	62%	71%	52%	49.5%	22%
Otros	5%	3%	6.1%	6.5%	6%
Activo no corriente	7%	8%	6,25%	6.0%	3%
Otros	0.0%	0.30%	0.34%	0.0%	%
Total Activos	100%	100%	100%	100%	100%

Análisis Horizontal	
	2016
Activo Corriente	87.5%
Efectivo	1444%
Cuentas por cobrar	103%
Inventarios	-18%
Otros	-10%
Activo no corriente	-4.5%
Otros	
Total Activos	82%



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 las cuentas por cobrar los más relevantes, ya que representan el 34% y el 38% del total del activo corriente en 2015 y 2016 respectivamente.

Los inventarios han disminuido en un 27,5% lo que indica que se ha mejorado en la administración de los recursos, significativamente la recaudación de efectivo aumentado en un 30% en relación al año anterior.

	2012	2013	2014	2015	2016
Pasivo Corriente	\$ 105.428,96	\$ 57.354,74	\$71.177,33	\$102.711,44	\$ 217.677,32
Cuentas por pagar proveedores	\$ 66.224,80	\$ 18.986,24	\$33.599,07	\$47.381,40	\$ 153.564,98
Cuentas por pagar no proveedores	\$ 16.650,20	\$ 1.196,11	\$14.379,39	\$15.007,69	\$ 30.923,67
Cuentas por pagar accionistas	\$ 15.682,08	\$ 17.007,46	\$ 9.452,84	\$ 9.452,84	\$ 8.221,15
Por pagar Instituciones financieras	\$ ---	\$ 8.182,42	\$12.000,00	\$ 9.398,71	\$ 6.790,96
Otros	\$ 6.872,08	\$ 11.982,51	\$1.776,03	\$ 21.470,80	\$ 18.176,56
Pasivo no corriente	---	\$ 21.129,08	\$20.325,66	\$11.271,06	\$ 1.000,00
Patrimonio Neto	\$ 55.725,73	\$ 51.992,29	\$59.687,25	\$80.058,42	\$ 135.183,90
Capital	\$ 76.000,00	\$ 76.000,00	\$51.751,64	\$51.751,64	\$ 51.247,34
Resultados	\$ (20.274,27)	\$ (24.007,71)	\$7.935,61	\$23.575,32	\$ 76.520,00
UTILIDAD 2014				\$ 4.731,46	\$ 4.731,46
RESERVA DE CAPITAL					\$ 2285,04
Total pasivo + Patrimonio	\$ 161.154,69	\$130.476,11	\$151.190,24	\$194.040,92	\$353.861,22

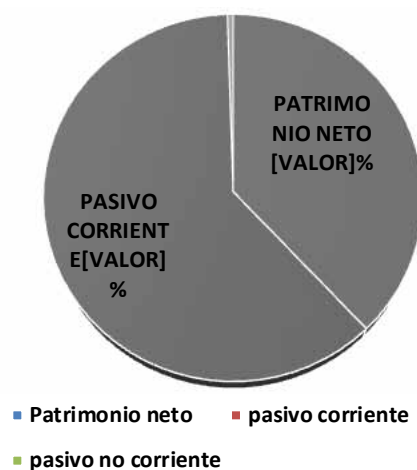
Análisis Vertical						
	2012	2013	2014	2015	2016	
Pasivo Corriente	65%	44%	47%	53%	61.5%	
Cuentas por pagar proveedores	63%	33%	47.2%	46%	71.0%	
Cuentas por pagar no proveedores	16%	2%	20.2%	15%	14.0%	
Cuentas por pagar accionistas	15%	30%	13.1%	9%	4.0%	
Por pagar Instituciones financieras	0%	14%	17%	9%	3.0%	
Otros	7%	21%	2.5%	21%	8.0%	
Pasivo no corriente	0%	16%	13.5%	5%	0.5%	
Patrimonio Neto	35%	40%	39.5%	42%	38%	
Capital	136%	146%	86%	65%	38.0%	
Resultados	-36%	-46%	14%	35%	62.0%	
Total pasivo + Patrimonio	100%	100%	100%	100%	100%	

Análisis Horizontal	
	2016
Pasivo Corriente	112%
Cuentas por pagar proveedores	224%
Cuentas por pagar no proveedores	106%
Cuentas por pagar accionistas	-13%
Por pagar Instituciones financieras	-27%
Otros	-15%
Pasivo no corriente	-99%
Patrimonio Neto	69%
Capital	-1%
Resultados	224%
Total pasivo + Patrimonio	82%

Pasivo + Patrimonio 2015



PASIVO + PATRIMONIO 2016



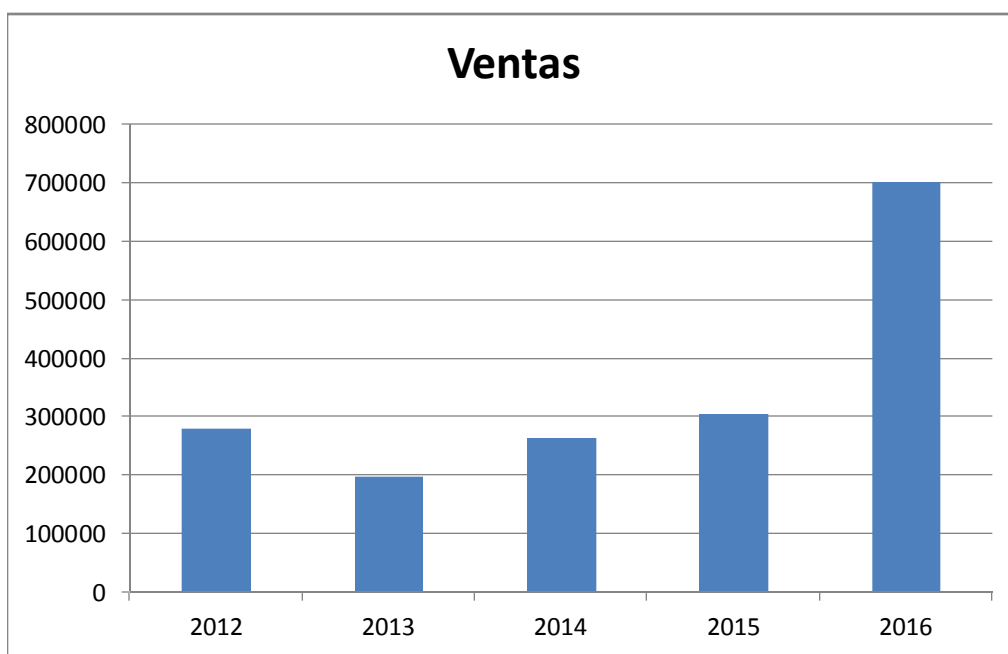
En el caso de los pasivos más el patrimonio, el peso de las obligaciones están sobre los proveedores, préstamos a corto y largo plazo, la cuentas por pagar a otros, incluye las obligaciones con el SRI, IESS, sueldos y beneficios de ley.

El Patrimonio aumento en un 69% en relación al año anterior.

Estado de Pérdidas y Ganancias					
	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas	\$ 280.337,39	\$ 198.223,35	\$265.100,11	\$ 305.324,20	\$ 702.428,15
Costo de Ventas	\$ 221.782,80	\$ 149.559,28	\$203.057,48	\$ 212.871,54	\$ 511.901,14
Utilidad Bruta	\$ 58.554,59	\$ 48.664,07	\$ 62.042,63	\$ 92.452,66	\$ 190.527,01
Gasto Administrativo	\$ 40.035,01	\$ 35.128,24	\$ 40.542,45	\$ 47.272,29	\$ 68.839,44
Gasto de Ventas	\$ 10.264,45	\$ 12.510,34	\$ 7.699,35	\$ 16.149,11	\$ 21.844,99
Utilidad Operativa	\$ 8.255,13	\$ 1.025,49	\$ 13.800,83	\$29.031,26	\$ 99.842,58
Depreciación	\$ 1.295,31	\$ 1.036,39	\$ 1.182,47	\$ 1.259,88	\$ 2.492,00
Utilidad antes de intereses e impuestos	\$ 6.959,82	\$ (10,90)	\$ 12.618,36	\$ 27.771,38	\$ 97.350,58
Multas e intereses	\$ 19,71	\$ 31,70	\$ 4.154,40	\$ 3.548,58	\$ 1.752,81
Gastos Financieros	\$ -	\$ 344,53	\$ 528,35	\$ 647,48	\$ 19.077,71
Utilidad antes de impuestos	\$ 6.940,11	\$ (387,13)	\$ 7.935,61	\$ 23.575,32	\$ 76.520,06

Análisis Vertical					
	2012	2013	2014	2015	2016
Ventas	100,0%	100,0%	100%	100%	100%
Costo de Ventas	79,10%	75,4%	76,5%	70%	73,0%
Utilidad Bruta	20,9%	24,6%	23,50%	30%	27%
Gasto Administrativo	14,3%	17,7%	15,29%	15,5%	10,00%
Gasto de Ventas	3,7%	6,3%	2,90%	5%	3,00%
Utilidad Operativa	2.9%	0,5%	5.31%	9.5%	14%
Depreciación	0,5%	0,5%	0,44%	0,4%	0,4%
Utilidad antes de intereses e impuestos	2.5%	0,0%	4.87%	9.1%	13,6%
Multas e intereses	0,0%	0,0%	1.56%	1.16	0,02%
Gastos Financieros	0,0%	0,2%	0.19%	0.21%	2,7%
Utilidad antes de impuestos	2,5%	-0,2%	3.12%	7.73%	10,88%

Análisis Horizontal	
	2016
Ventas	130%
Costo de Ventas	140%
Utilidad Bruta	106%
Gasto Administrativo	46%
Gasto de Ventas	35%
Utilidad Operativa	244%
Depreciación	98%
Utilidad antes de intereses e impuestos	250,5%
Multas e intereses	-51%
Gastos Financieros	2846%
Utilidad antes de impuestos	225%



Este año ha sido favorable para la empresa, debido al incremento de las ventas en un 130% de las ventas con respecto al año anterior.

Igualmente, el margen bruto en el año 2016 ha aumentado en un 106% con respecto al año anterior, los gastos administrativos y de ventas disminuyeron porcentualmente lo que nos deja una mayor utilidad operativa. Los gastos financieros aumentaron por los gastos de financiamiento de activos.

Análisis de Ratios

Liquidez					
	2012	2013	2014	2015	2016
FM	\$ 44.721,31	\$ 62.941,15	\$ 71.088,81	\$ 80.399,65	\$ 125.756,14
Liquidez	1,42	2,10	1,99	1,78	1.6
Tesorería	0,25	0,12	0,12	0,51	1.37
Disponibilidad	0,53	0,60	0,89	0,85	1.21
Apalancamiento	0,00	0,22	0,21	0,20	0.14
FM/Ventas	0,16	0,32	0,27	0,26	0.97

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 (por cada \$1 que adeuda a

corto plazo, dispone de \$1.60 para pagar sus obligaciones). Se debe al efectivo y cuentas por cobrar.

La tesorería tiene un valor aceptable y quiere decir que por cada \$1 dólar de deuda a corto plazo, se tiene \$1.37 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 \$1,21 en activos que se pueden transformar fácilmente en dinero para pagar la deuda.

Un punto favorable es el apalancamiento que refleja que el 14% de los activos han sido financiados con entidades financieras.

Por último, se puede concluir que la empresa no tiene problemas de liquidez, debido mayoritariamente a su efectivo y cuentas por cobrar.

Solvencia					
	2012	2013	2014	2015	2016
Solvencia	1,53	1,66	1,70	1,78	1,62
Prueba acida					1,24
Endeudamiento a corto plazo					0,60
Ratio de Calidad de la deuda (PC/TP)	1,00	0,73	1,12	0,90	0,99

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 \$1,62 en activos para pagarla.

En relación a la prueba acida o liquidez de primer grado la empresa tiene la capacidad de pagar sus deudas sin depender del inventario, por cada \$1 que debe, dispone de \$1.24 para cubrir sus deudas a corto plazo.

Rentabilidad					
	2012	2013	2014	2015	2016
Margen Bruto	20,9%	24,6%	23,50%	30%	27%
Margen Bruto / Total Activos	0,36	0,37	0,41	0,47	0,54
Margen Bruto / Fondos Propios	0,77	0,64	1,19	1,79	3,69

La rentabilidad en este año ha mejorado, se generan \$3.69 por cada \$1 de fondos de los accionistas, lo que quiere decir que se está recuperando su inversión. Los activos generan el 54% de rendimiento.

Según la información financiera trabajada, el índice DUPONT nos da una rentabilidad del 37%, donde se puede concluir:

1. $(\text{Utilidad neta/ventas})=0.0722$
2. $(\text{Ventas/activo fijo total})= 1.985$
3. $(\text{Multiplicador del capital activo/patrimonio})=2.61$

De Gestión					
	2012	2013	2014	2015	2016
Días de cobro	28	37	56	80	70
Rotación de inventario productos terminados		3,9	4.40	18	21,6
Rotación de inventario de materia prima		1,0	5.30	20	22,8
Días de pago	128	65	45	80	109

Los días de cobro tienen un promedio de 70 días, esto principalmente por los cobros que se realiza en la parte pública, y los días de pago tienen un promedio de 109 días. Los productos terminados rotan 21,6 veces al año y la materia prima 22,8 Veces al año.

Punto de Equilibrio					
	2012	2013	2014	2015	2016
Valor en \$	\$ 249.539,64	\$ 195.710,84	\$ 259.062,47	\$ 230217.62	\$ 134719,89
Costo Fijo	\$ 66.887,42	\$ 79.895,63	\$ 59.584,37	\$ 73.669,64	\$ 107.717,25
Costo Variable	\$ 205.194,84	\$ 117.302,03	\$ 204.239,95	\$208.079,24	\$ 525.190,84

El costo fijo en este año ha disminuido en un 41%, debido al volumen de ventas que aumentaron en 130%, los costos variables se ha incrementado en un 154% aprox. en relación al año anterior, el punto de equilibrio para este año es \$ 134.719,89 para el 2016.

Atentamente,



Tnlg. Med. Sayury Vega M.
Gerente General
Hospilife Medical Cia. Ltda.

