

# **INFORME DE GERENCIA CORESPONDIENTE AL AÑO ECONÓMICO 2017**

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 2017 al 31 de diciembre del año 2017.

## **INTRODUCCIÓN**

Este año ha sido lleno de retos importantes los cuales han sido desarrollados con efectividad, gracias a la asesoría técnica que la capia nos ha proporcionado, avanzando con los requerimientos para la implementación de BPM, los lasos comerciales con nuestros clientes siguen fortaleciéndose en un marco de confianza y eficiencia.

## **CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS**

### **Producción:**

- Mediante la implementación de BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA hemos logrado mejorar significativamente nuestros procesos de producción, optimizando tiempos de producción y control de calidad de nuestros productos.
- Incorporación a nómina de un Ing. jefe de producción.
- En el primer trimestre de este año nuestros talleres concluyeron con la certificación del Secap
- .
- Se implementó en el área de central de esterilización para un correcto desarrollo del proceso de esterilización la incubadora para el control de indicadores biológicos, además de la implementación de un sistema de ventilación en la pre-cámara.
- Implementación del programa de prevención de Riesgos laborales y seguridad industrial.
- Comenzamos en el último trimestre a desarrollar el programa piloto de producción para su prueba respectiva y posterior implementación en esta área.
- Implementación de los patrones de corte y moldes en AutoCAD, e impresión en acrílico.
- Implementación de los Poes de limpieza y desinfección.

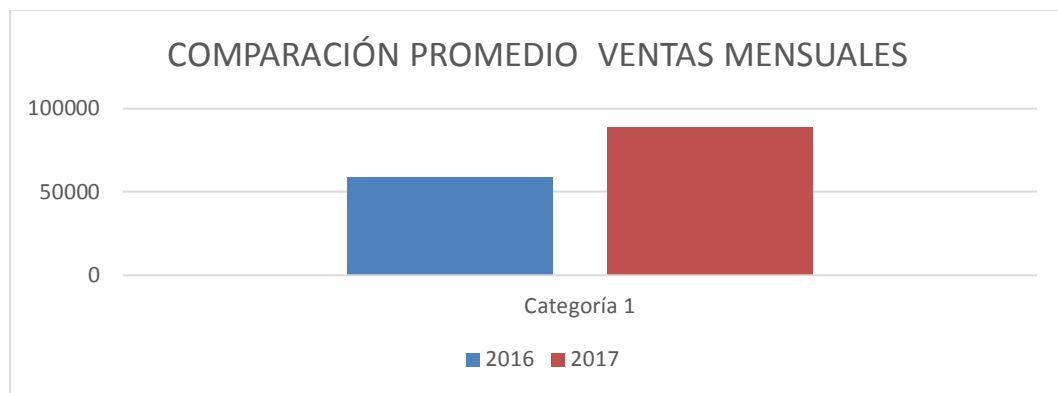
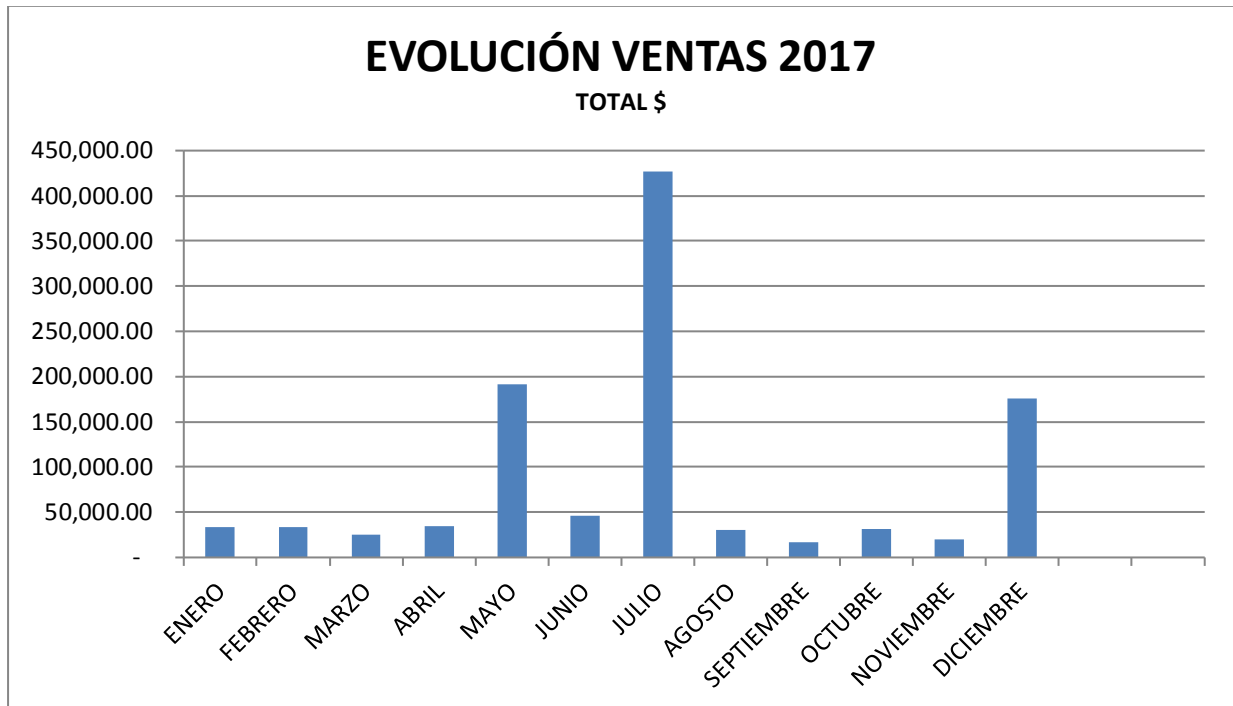
**Comercial:**

- Hemos cumplido con todos los tiempos de entrega estipulados en los contratos con nuestros clientes.
- Nuestra recuperación de cartera se ha mantenido cumpliendo en un 90% aproximadamente, los plazos estipulados.
- En general podemos decir que nuestras ventas han superado las expectativas que teníamos en el plan de este año.

**Administrativa:**

- Cada responsable de área de la empresa, está desarrollando su trabajo de manera específica, cumpliendo y aportando con ideas para un mejor crecimiento.
- Seguimos avanzando con la implementación de las BPM lo que requiere actividades más específicas, con un alto nivel de control.
- Dotación de 16 cámaras de seguridad para control de personal y análisis de desarrollo y corrección de procesos para la nueva área de construcción.
- Implementación del programa de prevención de alcohol y drogas para todo el personal.
- Adquisición de un vehículo para mejor manejo del área de logística, además la compra de un bien inmueble y remodelación del mismo para ampliación de las aéreas de trabajo y bodegas.

# ANALISIS COMERCIAL



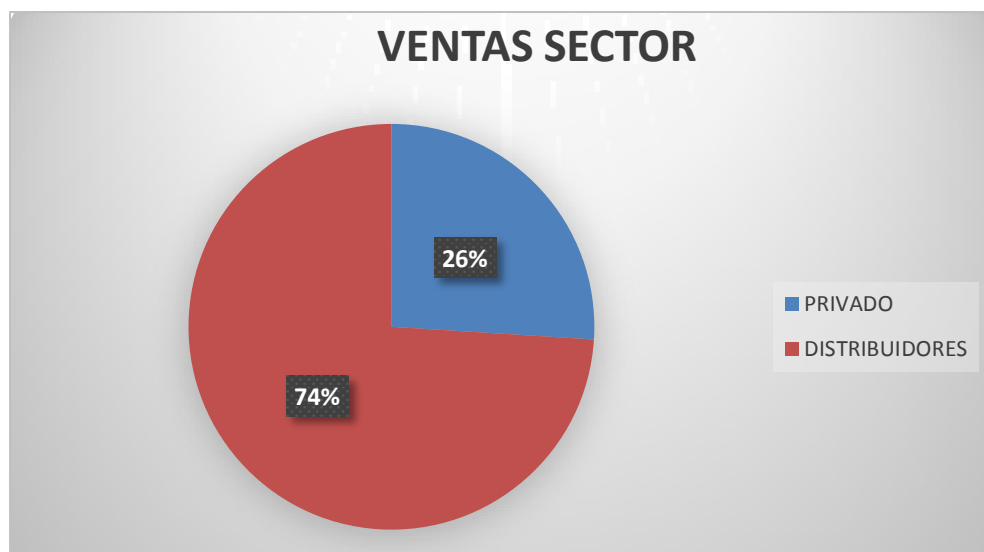
PROMEDIO VENTAS MENSUAL 2016: \$ 58.535.67

PROMEDIO VENTAS MENSUAL 2017: \$ 88.910.36

ALCANZAMOS EN EL 2017, UN CRECIMIENTO DEL 52 % APROX, EN RELACION AL 2016.



HEMOS SUPERADO EN UN 6,6% EL PLAN DE VENTAS ANUAL 2017.



Nuestras ventas directas y a través de los distribuidores nacionales dependen en un 74% del sector Público.

## ANÁLISIS FINANCIERO 2017

La empresa en el año 2017 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          | 2016          | 2014          | 2015         | 2016          | 2017         |
| <b>Activo Corriente</b>    | \$ 150.150,27 | \$ 120.295,89 | \$ 343.433,46 | \$ 141.737,79 | \$183.111,09 | \$ 343.433,46 | \$333.109,47 |
| Efectivo                   | \$ 26.833,04  | \$ 7.059,73   | \$ 117.270,90 | \$ 8.552,97   | \$ 7.596,03  | \$ 117.270,90 | \$156.977,54 |
| Cuentas por cobrar         | \$ 22.083,15  | \$ 23.360,28  | \$ 135.663,28 | \$ 45.623,61  | \$ 66.819,46 | \$ 135.663,28 | \$ 68.722,7  |
| Inventarios                | \$ 93.763,26  | \$ 85.961,77  | \$ 79.155,46  | \$ 78.601,70  | \$ 96.097,57 | \$ 79.155,46  | \$102.176,53 |
| Otros                      | \$ 7.470,82   | \$ 3.914,11   | \$ 11.343,36  | \$ 8.959,51   | \$ 12.598,03 | \$ 11.343,36  | \$ 5.232,70  |
| <b>Activo no corriente</b> | \$ 10.604,42  | \$ 9.780,22   | \$ 10.427,76  | \$ 9.452,45   | \$ 10.929,83 | \$ 10.427,76  | \$192.394,98 |
| Otros                      | \$ 400,00     | \$ 400,00     |               | \$ 520,00     |              |               |              |
| <b>Total Activos</b>       | 161.154,69    | 130.476,11    | \$ 353.861,22 | \$ 151.190,24 | \$194.040,92 | \$ 353.861,22 | \$525.504,45 |

| Análisis Vertical          |      |       |        |       |      |        |
|----------------------------|------|-------|--------|-------|------|--------|
|                            | 2012 | 2013  | 2014   | 2015  | 2016 | 2017   |
| <b>Activo Corriente</b>    | 93%  | 92%   | 93,75% | 94%   | 97%  | 63.4 % |
| Efectivo                   | 18%  | 6%    | 5.65%  | 4%    | 34%  | 47 %   |
| Cuentas por cobrar         | 15%  | 19%   | 30%    | 34%   | 38%  | 21 %   |
| Inventarios                | 62%  | 71%   | 52%    | 49.5% | 22%  | 31 %   |
| Otros                      | 5%   | 3%    | 6.1%   | 6.5%  | 6%   | 1%     |
| <b>Activo no corriente</b> | 7%   | 8%    | 6,25%  | 6.0%  | 3%   | 36.6 % |
| Otros                      | 0.0% | 0.30% | 0.34%  | 0.0%  | 0%   | 0 %    |
| <b>Total Activos</b>       | 100% | 100%  | 100%   | 100%  | 100% | 100%   |

| Análisis Horizontal        |       |
|----------------------------|-------|
|                            | 2017  |
| <b>Activo Corriente</b>    | -3.0% |
| Efectivo                   | 34%   |
| Cuentas por cobrar         | -49%  |
| Inventarios                | 30%   |
| Otros                      | -54%  |
| <b>Activo no corriente</b> | 1745% |
| Otros                      |       |
| <b>Total Activos</b>       | 49%   |

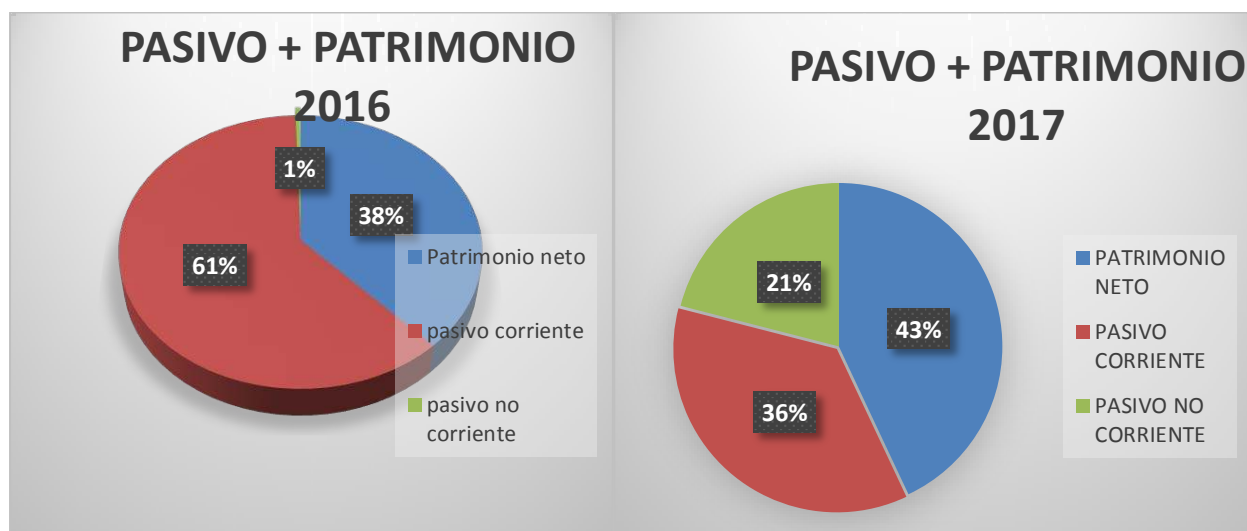


En este primer análisis, se puede observar un crecimiento significativo del activo no corriente en el total de los activos, el cual está relacionado con las adquisiciones de un bien inmueble y vehículo, En relación al activo corriente se observa que el efectivo es el rubro con mayor proporción y en relación al año anterior tiene un aumento del 34%, las cuentas por cobrar decrecieron ya que hubo un retorno rápido de cartera.

| <b>Pasivo + Patrimonio</b>          |                     |                     |                     |                     |                     |                     |
|-------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
|                                     | 2012                | 2013                | 2014                | 2015                | 2016                | 2017                |
| <b>Pasivo Corriente</b>             | \$ 105.428,96       | \$ 57.354,74        | \$71.177,33         | \$102.711,44        | \$ 217.677,32       | \$ 190.411,22       |
| Cuentas por pagar proveedores       | \$ 66.224,80        | \$ 18.986,24        | \$33.599,07         | \$47.381,40         | \$ 153.564,98       | \$ 146.846,74       |
| Cuentas por pagar no proveedores    | \$ 16.650,20        | \$ 1.196,11         | \$14.379,39         | \$15.007,69         | \$ 30.923,67        | \$ 13.797,33        |
| Cuentas por pagar accionistas       | \$ 15.682,08        | \$ 17.007,46        | \$ 9.452,84         | \$ 9.452,84         | \$ 8.221,15         | \$ 353,39           |
| Por pagar Instituciones financieras | \$ ---              | \$ 8.182,42         | \$12.000,00         | \$ 9.398,71         | \$ 6.790,96         | \$ 0,0              |
| Otros                               | \$ 6.872,08         | \$ 11.982,51        | \$1.776,03          | \$ 21.470,80        | \$ 18.176,56        | \$ 29.413,76        |
| <b>Pasivo no corriente</b>          | ---                 | \$ 21.129,08        | \$20.325,66         | \$11.271,06         | \$ 1.000,00         | \$ 110.966,47       |
| <b>Patrimonio Neto</b>              | \$ 55.725,73        | \$ 51.992,29        | \$59.687,25         | \$80.058,42         | \$ 135.183,90       | \$ 224.126,78       |
| Capital                             | \$ 76.000,00        | \$ 76.000,00        | \$51.751,64         | \$51.751,64         | \$ 51.247,34        | \$ 51.247,34        |
| Resultados                          | \$ (20.274,27)      | \$ (24.007,71)      | \$7.935,61          | \$23.575,32         | \$ 76.520,00        | \$ 124.871,64       |
| UTILIDAD ACUMULADA 2014-2016        | \$ 33.463,04        | \$ 33.463,04        |                     | \$ 4.731,46         | \$ 4.731,46         | \$ 33.463,04        |
| RESERVA DE CAPITAL                  | \$ 14.144,76        | \$ 14.144,76        |                     |                     | \$ 2,285.04         | \$ 14.144,76        |
| <b>Total pasivo + Patrimonio</b>    | <b>\$161.154,69</b> | <b>\$130.476,11</b> | <b>\$151.190,24</b> | <b>\$194.040,92</b> | <b>\$353.861,22</b> | <b>\$525.504,45</b> |

| <b>ANALISIS VERTICAL</b>            |      |      |        |      |       |       |
|-------------------------------------|------|------|--------|------|-------|-------|
|                                     | 2012 | 2013 | 2014   | 2015 | 2016  | 1017  |
| <b>Pasivo Corriente</b>             | 65%  | 44%  | 47%    | 53%  | 61.5% | 36%   |
| Cuentas por pagar proveedores       | 63%  | 33%  | 47.20% | 46%  | 71%   | 77.8% |
| Cuentas por pagar no proveedores    | 16%  | 2%   | 20.20% | 15%  | 14%   | 7%    |
| Cuentas por pagar accionistas       | 15%  | 30%  | 13.10% | 9%   | 4%    | 0.2%  |
| Por pagar Instituciones financieras | 0%   | 14%  | 17%    | 9%   | 3%    | 0%    |
| Otros                               | 7%   | 21%  | 2.50%  | 21%  | 8%    | 15%   |
| <b>Pasivo no corriente</b>          | 0%   | 16%  | 13.50% | 5%   | 0.5%  | 21.0% |
|                                     |      |      |        |      |       |       |
| <b>Patrimonio Neto</b>              | 35%  | 40%  | 39.50% | 42%  | 38%   | 43%   |
| Capital                             | 136% | 146% | 86%    | 65%  | 38%   | 23%   |
| Resultados                          | -36% | -46% | 14%    | 35%  | 62%   | 77%   |
| <b>Total pasivo + Patrimonio</b>    | 100% | 100% | 100%   | 100% | 100%  | 100%  |

| <b>ANALISIS HORIZONTAL</b>          |          |
|-------------------------------------|----------|
|                                     | 2017     |
| <b>Pasivo Corriente</b>             | -12%     |
| Cuentas por pagar proveedores       | -4%      |
| Cuentas por pagar no proveedores    | -55%     |
| Cuentas por pagar accionistas       | -96%     |
| Por pagar Instituciones financieras | 0%       |
| Otros                               | 62%      |
| <b>Pasivo no corriente</b>          | 10996.0% |
|                                     |          |
| <b>Patrimonio Neto</b>              | 66%      |
| Capital                             | 0%       |
| Resultados                          | 63%      |
| <b>Total pasivo + Patrimonio</b>    | 48.5%    |

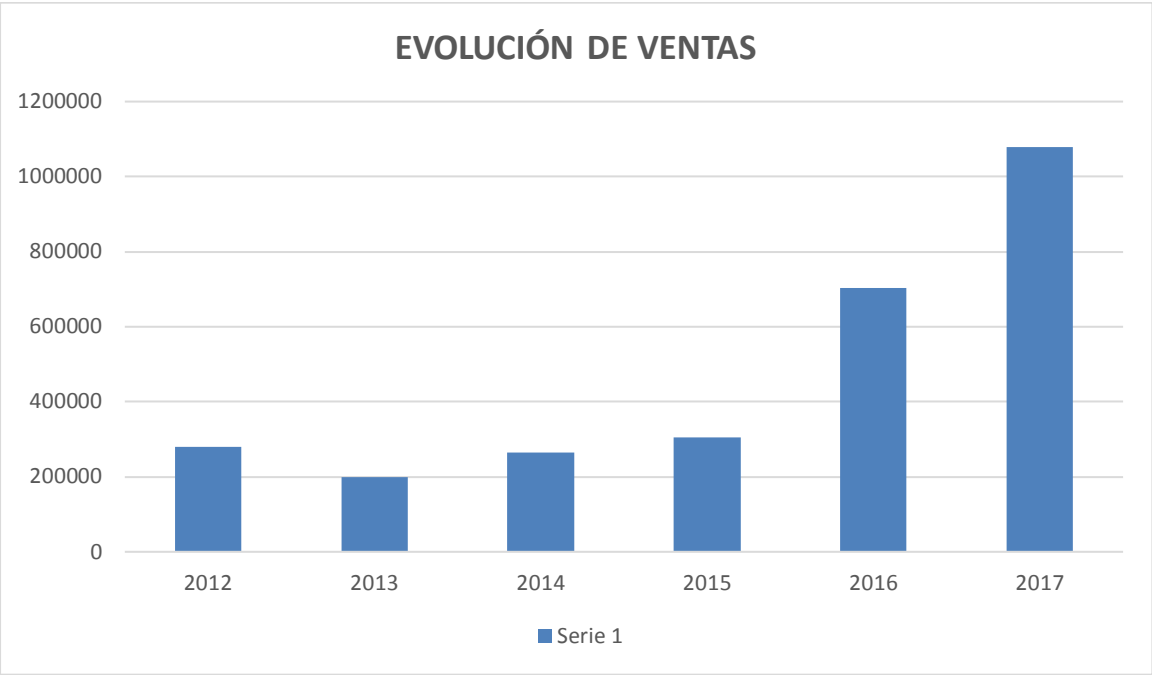


En el caso del pasivo corriente, el peso de las obligaciones está sobre los proveedores, en un 77%, y la cuentas por pagar a otros en un 15%, que incluye las obligaciones con el SRI, IESS, sueldos y beneficios de ley. El pasivo no corriente aumento significativamente por el préstamo hipotecario del inmueble, El Patrimonio aumento en un 66% en relación al año anterior.

| Estado de Pérdidas y Ganancias     |               |               |              |               |               |                |
|------------------------------------|---------------|---------------|--------------|---------------|---------------|----------------|
|                                    | 2012          | 2013          | 2014         | 2015          | 2016          | 2017           |
| Ventas                             | \$ 280.337,39 | \$ 198.223,35 | \$265.100,11 | \$ 305.324,20 | \$ 702.428,15 | \$ 1066.924.39 |
| Costo de Ventas                    | \$ 221.782,80 | \$ 149.559,28 | \$203.057,48 | \$ 212.871,54 | \$ 511.901,14 | \$ 759.251,70  |
| <b>Utilidad Bruta</b>              | \$ 58.554,59  | \$ 48.664,07  | \$ 62.042,63 | \$ 92.452,66  | \$ 190.527,01 | \$ 307.673,39  |
| Gasto Administrativo               | \$ 40.035,01  | \$ 35.128,24  | \$ 40.542,45 | \$ 47.272,29  | \$ 68.839,44  | \$ 115.993.74  |
| Gasto de Ventas                    | \$ 10.264,45  | \$ 12.510,34  | \$ 7.699,35  | \$ 16.149,11  | \$ 21.844,99  | \$ 56.355,21   |
| <b>Utilidad Operativa</b>          | \$ 8.255,13   | \$ 1.025,49   | \$ 13.800,83 | \$ 29.031,26  | \$ 99.842,58  | \$135.324,44   |
| Depreciación                       | \$ 1.295,31   | \$ 1.036,39   | \$ 1.182,47  | \$ 1.259,88   | \$ 2.492,00   | \$ 4.022,67    |
| <b>Utilidad antes de intereses</b> | \$ 6.959,82   | \$ (10,90)    | \$12.618.36  | \$ 27.771.38  | \$ 97.350,58  | \$ 131.301,07  |
| Multas e intereses                 | \$ 19,71      | \$ 31,70      | \$ 4.154,40  | \$ 3.548,58   | \$ 1.752,81   | \$ 2.087,04    |
| Gastos Financieros                 | \$ -          | \$ 344,53     | \$ 528,35    | \$ 647,48     | \$ 19.077,71  | \$ 4.342,39    |
| <b>Utilidad antes de impuestos</b> | \$ 6.940,11   | \$ (387,13)   | \$ 7.935,61  | \$ 23.575,32  | \$ 76.520,06  | \$ 124.871.64  |

| Análisis Vertical            |        |        |        |       |        |        |
|------------------------------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|
|                              | 2012   | 2013   | 2014   | 2015  | 2016   | 2017   |
| Ventas                       | 100,0% | 100,0% | 100%   | 100%  | 100%   | 100%   |
| Costo de Ventas              | 79,10% | 75,4%  | 76,5%  | 70%   | 73,0%  | 72,0%  |
| <b>Utilidad Bruta</b>        | 20,9%  | 24,6%  | 23,50% | 30%   | 27%    | 28%    |
| Gasto Administrativo         | 14,3%  | 17,7%  | 15,29% | 15,5% | 10,00% | 11,00% |
| Gasto de Ventas              | 3,7%   | 6,3%   | 2,90%  | 5%    | 3,00%  | 5,00%  |
| <b>Utilidad Operativa</b>    | 2.90%  | 0,5%   | 51.31% | 9.50% | 14%    | 12%    |
| DEPRECIACIÓN                 | 0,5%   | 0,5%   | 0,44%  | 0,4%  | 0,4%   | 0,02%  |
| <b>UTILIDAD ANTES DE II</b>  | 2.50%  | 0,0%   | 4.87%  | 9.10% | 13,6%  | 11,98% |
| MULTAS E INTERESES           | 0,0%   | 0,0%   | 1.56%  | 1.16  | 0,02%  | 0,20%  |
| GASTOS FINANCIEROS           | 0,0%   | 0,2%   | 0.19%  | 0.21% | 2,7%   | 0.40%  |
| <b>UTILIDAD ANT DE IMPUE</b> | 2,5%   | -0,2%  | 3.12%  | 7.73% | 10,88% | 11,58% |

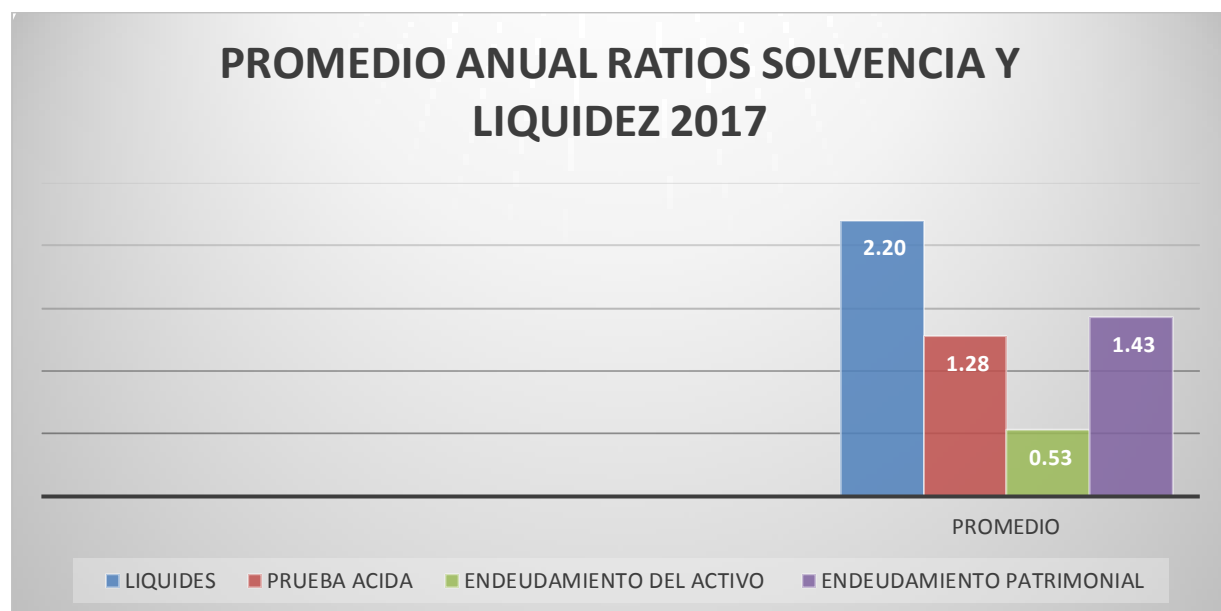
| Análisis Horizontal          |      |
|------------------------------|------|
|                              | 2017 |
| Ventas                       | 52%  |
| Costo de Ventas              | 48%  |
| <b>Utilidad Bruta</b>        | 61%  |
| Gasto Administrativo         | 68%  |
| Gasto de Ventas              | 163% |
| <b>Utilidad Operativa</b>    | 36%  |
| DEPRECIACIÓN                 | 61%  |
| <b>UTILIDAD ANTES DE II</b>  | 35%  |
| MULTAS E INTERESES           | 19%  |
| GASTOS FINANCIEROS           | 77%  |
| <b>UTILIDAD ANT DE IMPUE</b> | 63%  |



Este año ha sido favorable para la empresa, debido al incremento de las ventas en un 52% de las ventas con respecto al año anterior.

Igualmente, el margen bruto en el año 2017 ha aumentado en un 61% con respecto al año anterior, los gastos administrativos y de ventas debido a la implementación de BPM, lo que implica gastos en adecuación y contratación de especialistas, también al mayor volumen de ventas generado. Los gastos financieros disminuyeron ya aumento el flujo de caja por ventas al contado.

## Análisis de Ratios

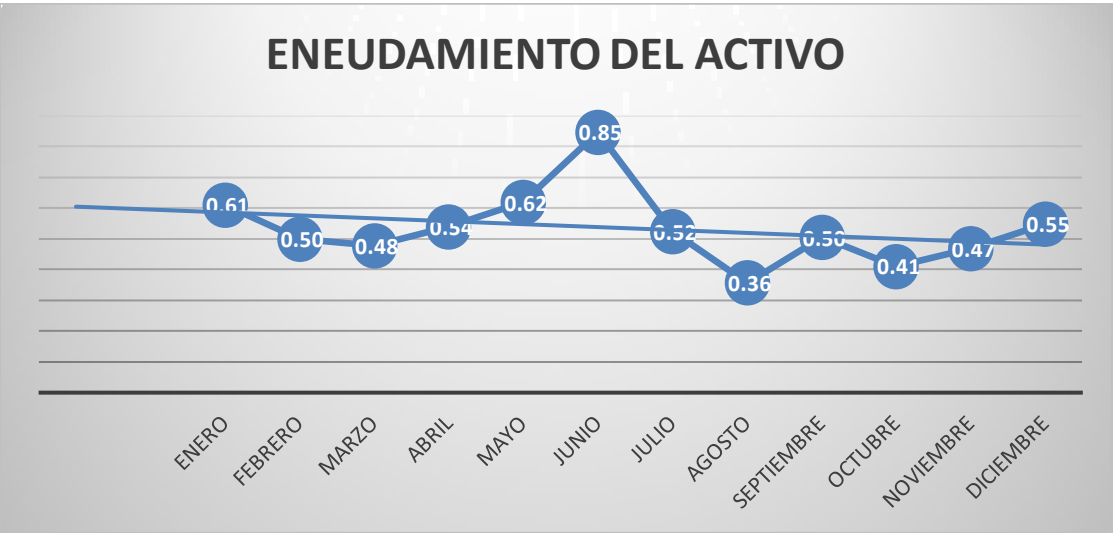
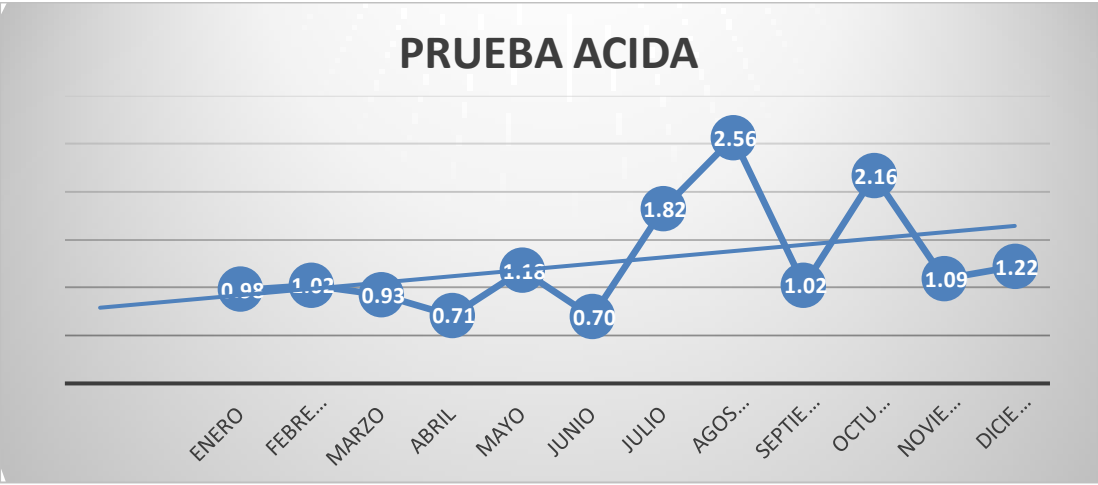
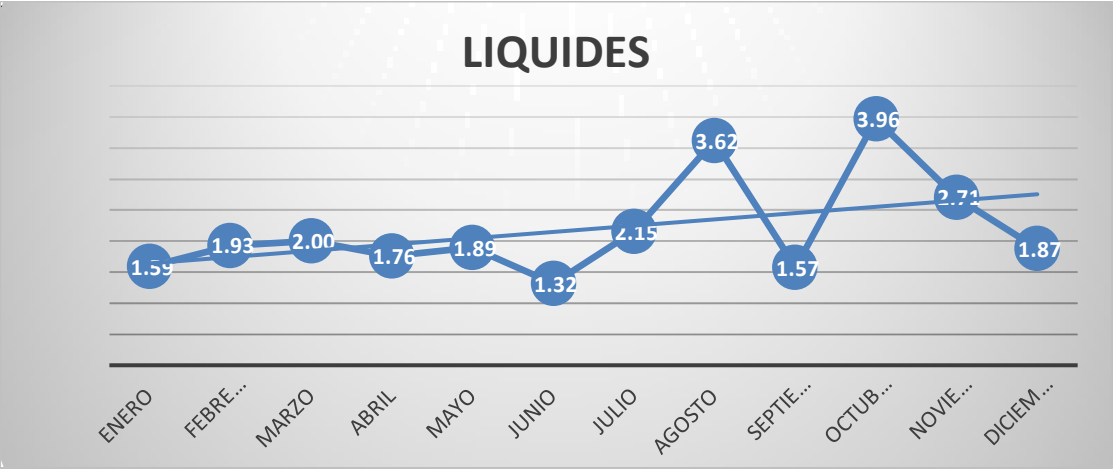


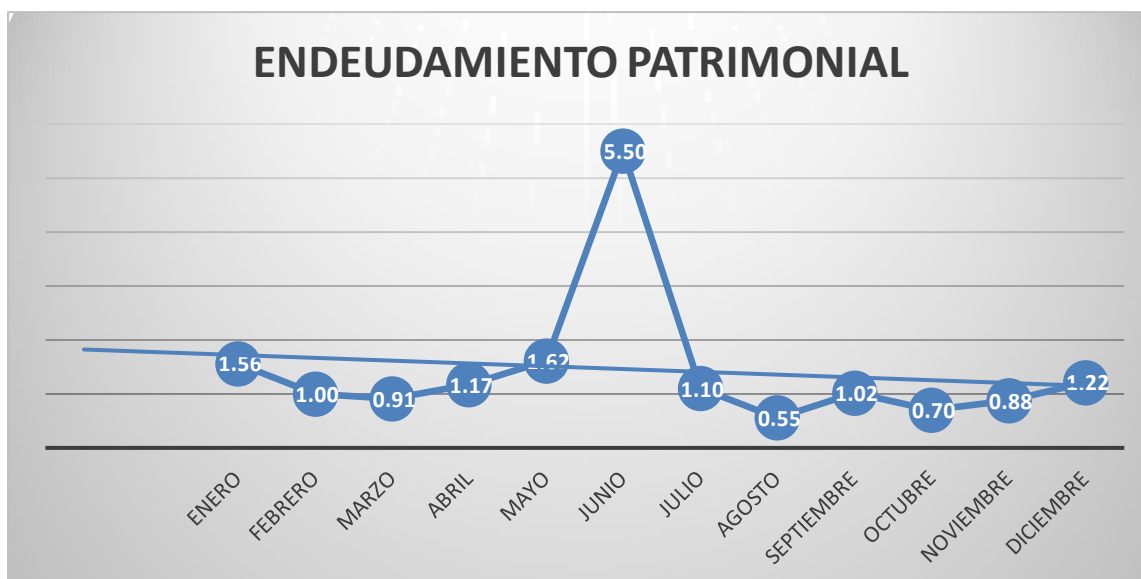
Contamos con una muy buena liquidez., por lo que se revisara mensualmente el próximo año el índice, para promover la utilización de los recursos.

Podemos afrontar nuestros compromisos a corto plazo y largo plazo sin inconvenientes, sin tomar en cuenta los inventarios.

Los índices de Solvencia también están de acuerdo al giro de negocio.

A continuación podemos observar con más detalle la evolución de estos índices mensuales.





| Rentabilidad                  |       |       |        |      |      |      |
|-------------------------------|-------|-------|--------|------|------|------|
|                               | 2012  | 2013  | 2014   | 2015 | 2016 | 2017 |
| Margen Bruto                  | 20,9% | 24,6% | 23,50% | 30%  | 27%  | 28%  |
| Margen Bruto / Total Activos  | 0,36  | 0,37  | 0,41   | 0,47 | 0.54 | 0.57 |
| Margen Bruto / Fondos Propios | 0,77  | 0,64  | 1,19   | 1,79 | 3.69 | 6    |

La rentabilidad en este año ha mejorado, se generan \$6 por cada \$1 de fondos de los accionistas, lo que quiere decir que se está recuperando su inversión. Los activos generan el 57% de rendimiento.

Según la información financiera trabajada, el índice DUPONT nos da una rentabilidad del 26, donde se puede concluir:

1. Margen de utilidad( Utilidad neta/ventas).= 5%
2. ROA (RETORNO SOBRE LOS ACTIVOS)= 11%
3. ROE (RETORTNO SOBRE CAPITAL)=26%
4. Rotación del Activo(Ventas/activo fijo total)= 203%
5. (Multiplicador del capital activo/patrimonio)=26%

| De Gestión                                  |      |      |      |      |      |      |
|---------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
|                                             | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| Días de cobro                               | 28   | 37   | 56   | 80   | 70   | 23   |
| Rotación de inventario productos terminados |      | 3,9  | 4.4  | 18   | 21,6 | 17   |
| Rotación de inventario de materia prima     |      | 1,0  | 5.3  | 20   | 22,8 | 16   |
| Días de pago                                | 128  | 65   | 45   | 80   | 109  | 90   |

Los días de cobro tienen un promedio de 23 días, esto principalmente por los cobros que se realiza al contado a los distribuidores nuevos, y los días de pago tienen un promedio de 90 días, lo que nos facilita la gestión de manejo de caja.

Los productos terminados rotan 17 veces al año y la materia prima 16 Veces al año.

| Punto de Equilibrio |               |               |               |               |              |              |
|---------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|
|                     | 2012          | 2013          | 2014          | 2015          | 2016         | 2017         |
| Valor en \$         | \$ 249.539,64 | \$ 195.710,84 | \$ 259.062,47 | \$ 230,217.62 | \$ 134719,89 | \$ 163500,00 |

El costo variable este año se incrementó por las implementaciones, razón por lo que el punto de equilibrio para este año aumento a \$ 163.500.



Elaborado por Tnlg Sayury Vega M.  
Gerente Hospilife Medical

