

INFORME 2015

DERMAHEALTH CIA. LTDA.

dermahealth
■■■■

Quito D.M., 15 de marzo de 2016

Señores Socios

DERMAHEALTH CIA. LTDA.

Presente.-

El año 2015 fue para Dermahealth y Farma D un año de crecimiento, con buenas expectativas de incremento de ventas hasta el mes de septiembre ya que en varios de los meses se había superado el presupuesto de ventas, a partir de ahí y a raíz de la caída de los precios del petróleo, la economía en general se contrajo y se redujeron las ventas, llegando al presupuesto de octubre y noviembre sólo al 80%. De todos modos, el resultado global fue del cumplimiento del 95,65%.

El presupuesto de ventas para Farma D para el año 2015 fue de US \$ 441.759 y el total de las ventas reales fueron US \$ 426.496; lo cual implica un cumplimiento del 96,54%

El presupuesto de ventas para Dermahealth para el año 2015 fue de US \$66.923 y el total de ventas reales fueron US \$ 60.063; lo cual implica un cumplimiento del 89,75%.

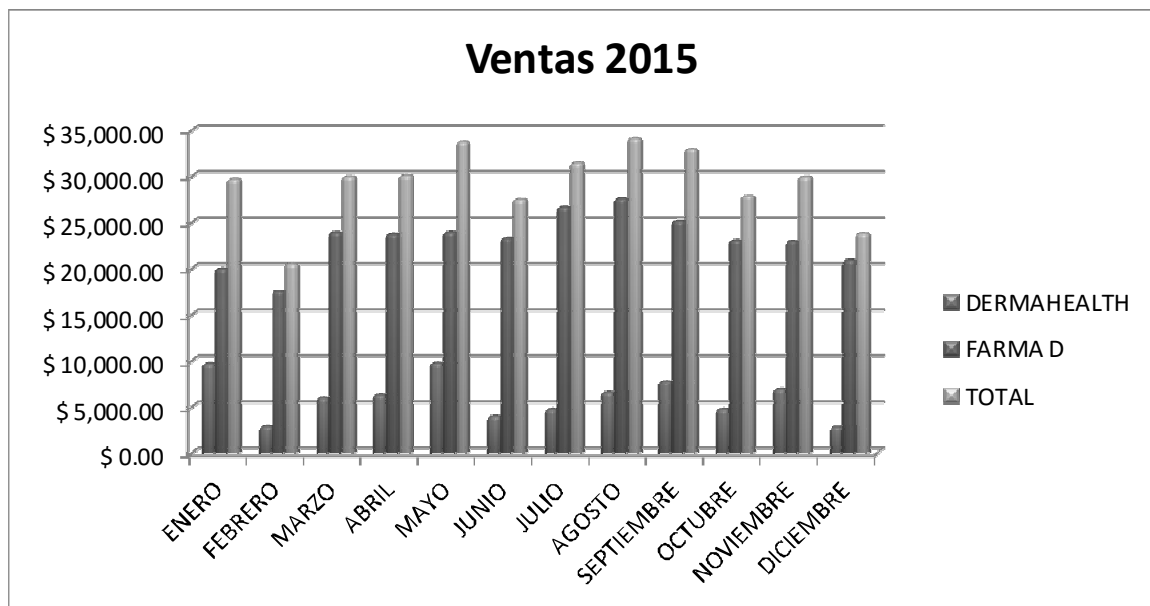
El crecimiento en ventas respecto del año 2014 fue del 15,58%. La meta propuesta de crecimiento para el año 2015 fue del 20,8%.

A continuación presentaré el informe correspondiente al año económico 2015.

EVOLUCION COMERCIAL

A continuación se presenta la evolución comercial durante el año 2015 (Ventas Brutas):

MES	2015				
	DERMAHEALTH	FARMA D	TOTAL	ACUMULADO	%Increment
ENERO	\$ 4,283.29	\$ 33,672.50	\$ 37,955.79	\$ 37,955.79	24.03%
FEBRERO	\$ 1,159.40	\$ 28,054.87	\$ 29,214.27	\$ 67,170.06	-23.03%
MARZO	\$ 6,652.51	\$ 39,068.12	\$ 45,720.63	\$ 112,890.69	56.50%
ABRIL	\$ 4,781.85	\$ 41,220.74	\$ 46,002.59	\$ 158,893.28	0.62%
MAYO	\$ 9,995.14	\$ 36,040.22	\$ 46,035.36	\$ 204,928.64	0.07%
JUNIO	\$ 6,029.95	\$ 37,139.47	\$ 43,169.42	\$ 248,098.06	-6.23%
JULIO	\$ 5,079.84	\$ 36,206.14	\$ 41,285.98	\$ 289,384.04	-4.36%
AGOSTO	\$ 3,902.09	\$ 39,306.47	\$ 43,208.56	\$ 332,592.60	4.66%
SEPTIEMBRE	\$ 3,459.70	\$ 39,632.00	\$ 43,091.70	\$ 375,684.30	-0.27%
OCTUBRE	\$ 7,045.54	\$ 32,946.92	\$ 39,992.46	\$ 415,676.76	-7.19%
NOVIEMBRE	\$ 3,817.78	\$ 28,388.92	\$ 32,206.70	\$ 447,883.46	-19.47%
DICIEMBRE	\$ 3,855.36	\$ 34,819.59	\$ 38,674.95	\$ 486,558.41	20.08%
Total	\$ 60,062.45	\$ 426,495.96	\$ 486,558.41		



ESTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS

DERMAHEALTH CIA. LTDA.**BALANCE GENERAL COMPARATIVO**

	2014	2015	% Variac
ACTIVOS	\$ 275,271.62	\$ 384,534.52	39.69%
ACTIVO CORRIENTE	\$ 257,179.37	\$ 373,131.32	45.09%
Caja Bancos	\$ 38,827.67	\$ 52,099.18	34.18%
Cuentas x Cobrar	\$ 37,615.94	\$ 40,529.62	7.75%
Crédito Tributario	\$ 23,199.95	\$ 60,407.87	160.38%
Inventarios	\$ 157,535.81	\$ 191,471.79	21.54%
Otros Activos Corrientes	\$ -	\$ 28,622.86	0.00%
ACTIVO FIJO	\$ 7,620.59	\$ 6,263.01	-17.81%
Muebles y Enseres	\$ 8,621.84	\$ 8,621.84	0.00%
Maquinaria, Equipo e Instalaciones	\$ 3,176.68	\$ 3,176.68	0.00%
Equipo de Computación y Software	\$ 5,608.97	\$ 6,184.86	10.27%
Depreciación Acumulada	\$ (9,786.90)	\$ (11,720.37)	19.76%
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 10,471.66	\$ 5,140.19	-50.91%
Activo no Corriente	\$ 10,471.66	\$ 5,140.19	-50.91%
ACTIVO DIFERIDO	\$ -	\$ -	0.00%
Gastos de Constitución	\$ -	\$ -	0.00%

PASIVOS	\$ 216,334.73	\$ 313,846.43	45.07%
PASIVO CORRIENTE	\$ 216,334.73	\$ 313,846.43	45.07%
Proveedores	\$ 80,840.52	\$ 93,148.98	15.23%
No relacionados	\$ 134,399.21	\$ 212,652.90	58.22%
Provisiones	\$ 1,095.00	\$ 8,044.55	634.66%

PATRIMONIO	\$ 58,936.89	\$ 70,688.09	19.94%
Capital Suscrito	\$ 400.00	\$ 400.00	0.00%
Futuras Capitalizaciones	\$ 12,905.00	\$ 14,000.00	8.49%
Utilidad no Distribuida Ejercicios Anteriores	\$ 35,334.71	\$ 42,992.31	21.67%
Pérdidas Acumuladas Ejercicios Anteriores	\$ -	\$ -	
Utilidad del Ejercicio	\$ 10,297.18	\$ 13,295.78	29.12%

PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 275,271.62	\$ 384,534.52	39.69%
----------------------------	----------------------	----------------------	---------------

DERMAHEALTH CIA. LTDA.**ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS COMPARATIVO**

	2014	2015	% Variac
INGRESOS	\$ 414,809.67	\$ 492,950.99	18.84%
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 414,809.67	\$ 492,950.99	18.84%

EGRESOS	\$ 404,512.49	\$ 479,655.21	18.58%
COSTO DE VENTAS	\$ 291,546.64	\$ 359,678.48	23.37%

INGRESOS BRUTOS	\$ 123,263.03	\$ 133,272.51	8.12%
-----------------	---------------	---------------	--------------

GASTOS	\$ 112,965.85	\$ 119,976.73	6.21%
GASTOS DE PERSONAL	\$ 59,256.49	\$ 73,180.83	23.50%
HONORARIOS PROFESIONALES	\$ -	\$ -	0.00%
ARRIENDOS	\$ 14,590.00	\$ 18,367.50	25.89%
MANTENIMIENTO	\$ 5,185.58	\$ -	-100.00%
PROMOCION Y PUBLICIDAD	\$ 805.00	\$ -	-100.00%
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ -	\$ -	0.00%
SEGUROS Y REASEGUROS	\$ 2,285.14	\$ 5,338.58	133.62%
COMISIONES	\$ -	\$ 6,539.43	0.00%
PROVISION CTAS. INCOBRABLES	\$ -	\$ -	0.00%
GASTOS DE GESTION Y VIAJES	\$ 1,869.33	\$ 3,789.32	102.71%
DEPRECIACIONES	\$ 1,992.03	\$ 1,933.47	-2.94%
PAGOS POR OTROS SERVICIOS Y BIENES	\$ 19,736.07	\$ -	-100.00%
SERVICIOS BASICOS	\$ 6,111.49	\$ 3,839.39	-37.18%
GASTO OTRAS PROVISIONES	\$ 694.32	\$ -	-100.00%
IMPUESTO, CONTRIBUCIONES Y OTROS	\$ 440.40	\$ 6,988.21	1486.79%

UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 10,297.18	\$ 13,295.78	29.12%
-------------------------------	---------------------	---------------------	---------------

De conformidad con los estados financieros de Dermahealth Cía. Ltda. se ha dado cumplimiento las disposiciones emanadas por la junta de socios.

RECOMENDACIONES

Se propone realizar las siguientes actividades:

- 1) Se recomienda no realizar el reparto de las utilidades entre los socios y mantenerlas para futuras capitalizaciones por cuanto el panorama económico del país no demostrará crecimiento.
- 2) Se recomienda mantener el mismo nivel de ventas del año 2015, para lo cual se deberán desarrollar nuevas estrategias de mercadeo que permitan mantener las prescripciones e incorporar otros médicos dermatólogos al panel de visitas. A la vez se deberá analizar la inclusión en el panel de visitas de cirujanos plásticos y pediatras.
- 3) Establecer alianzas comerciales con laboratorios a fin de conseguir mejores rendimientos en las líneas.
- 4) Desarrollar estrategias para comercializar los productos a las cosmetólogas y estéticas.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Ing. René Navarrete', written over a horizontal line.

Ing. René Navarrete

GERENTE GENERAL