

INFORME 2017

DERMAHEALTH CIA. LTDA.

dermahealth


Quito D.M., 19 de marzo de 2018

Señores Socios

DERMAHEALTH CIA. LTDA.

Presente.-

El año 2017 fue un año durante el cual se mantuvo la baja de los niveles de ventas que se empezaron a dar a partir del 2016. En este año aparecieron nuevos competidores en el mercado con la denominación de farmacias de especialidad, específicamente la dermatológica.

Las ventas decrecieron en un 6,53% respecto del año 2016, y a pesar que se hizo una disminución de los gastos y se incrementó la venta de la línea magistral, que es la que nos proporciona mayor margen, se obtuvo una mínima utilidad.

A continuación presentaré el informe correspondiente al año económico 2017.

ESTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS

DERMAHEALTH CIA. LTDA.
BALANCE GENERAL COMPARATIVO

	2016	2017	% Variac
ACTIVOS	\$ 386.656,32	\$ 345.813,71	-10,56%
ACTIVO CORRIENTE	\$ 330.461,34	\$ 337.166,12	2,03%
Caja Bancos	\$ 76.599,00	\$ 89.949,79	17,43%
Cuentas x Cobrar	\$ 33.776,06	\$ 39.262,37	16,24%
Crédito Tributario	\$ 20.485,36	\$ 23.107,54	12,80%
Inventarios	\$ 195.790,92	\$ 181.486,42	-7,31%
Otros Activos Corrientes	\$ 3.810,00	\$ 3.360,00	-11,81%
ACTIVO FIJO	\$ 5.620,12	\$ 4.089,43	-27,24%
Muebles y Enseres	\$ 8.731,81	\$ 8.731,81	0,00%
Maquinaria, Equipo e Instalaciones	\$ 3.176,68	\$ 3.176,68	0,00%
Equipo de Computación y Software	\$ 7.021,59	\$ 6.344,86	-9,64%
Depreciación Acumulada	\$ (13.309,96)	\$ (14.163,92)	6,42%
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 50.574,86	\$ 4.558,16	-90,99%
Activo no Corriente	\$ 50.574,86	\$ 4.558,16	-90,99%
ACTIVO DIFERIDO	\$ -	\$ -	0,00%
Gastos de Constitución	\$ -	\$ -	0,00%

PASIVOS	\$ 315.387,59	\$ 274.566,22	-12,94%
PASIVO CORRIENTE	\$ 315.387,59	\$ 274.566,22	-12,94%
Proveedores	\$ 114.869,81	\$ 53.754,14	-53,20%
No relacionados	\$ 200.517,78	\$ 218.799,36	9,12%
Provisiones	\$ -	\$ 2.012,72	0,00%

PATRIMONIO	\$ 71.268,73	\$ 71.247,49	-0,03%
Capital Suscrito	\$ 400,00	\$ 400,00	0,00%
Futuras Capitalizaciones	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	0,00%
Utilidad no Distribuida Ejercicios Anteriores	\$ 56.288,05	\$ 56.781,61	0,88%
Pérdidas Acumuladas Ejercicios Anteriores	\$ -	\$ -	0,00%
Utilidad del Ejercicio	\$ 580,68	\$ 65,88	-88,65%

PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 386.656,32	\$ 345.813,71	-10,56%
----------------------------	----------------------	----------------------	----------------

DERMAHEALTH CIA. LTDA.
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS COMPARATIVO

	2016	2017	% Variac
INGRESOS	\$ 398.769,76	\$ 372.745,37	-6,53%
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 398.769,76	\$ 372.745,37	-6,53%
EGRESOS	\$ 398.189,08	\$ 372.679,49	-6,41%
COSTO DE VENTAS	\$ 264.202,61	\$ 245.539,81	-7,06%
INGRESOS BRUTOS	\$ 134.567,15	\$ 127.205,56	-5,47%
GASTOS	\$ 133.986,47	\$ 127.139,68	-5,11%
GASTOS DE PERSONAL	\$ 76.493,24	\$ 69.313,86	-9,39%
HONORARIOS PROFESIONALES	\$ 1.910,34	\$ 2.000,00	4,69%
ARRIENDOS	\$ 18.630,00	\$ 18.630,00	0,00%
MANTENIMIENTO	\$ -	\$ -	0,00%
PROMOCION Y PUBLICIDAD	\$ 61,40	\$ -	-100,00%
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ -	\$ -	0,00%
SEGUROS Y REASEGUROS	\$ 9.762,93	\$ 12.892,09	32,05%
COMISIONES	\$ -	\$ 6.074,11	0,00%
PROVISION CTAS. INCOBRABLES	\$ 264,10	\$ -	-100,00%
GASTOS DE GESTION Y VIAJES	\$ 522,46	\$ 251,47	-51,87%
DEPRECIACIONES	\$ 1.589,59	\$ 1.530,69	-3,71%
PAGOS POR OTROS SERVICIOS Y BIENES	\$ 6.225,14	\$ -	-100,00%
SERVICIOS BASICOS	\$ 3.931,37	\$ 4.702,94	19,63%
GASTO OTRAS PROVISIONES	\$ -	\$ -	0,00%
IMPUUESTO, CONTRIBUCIONES Y OTROS	\$ 14.595,90	\$ 11.744,52	-19,54%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 580,68	\$ 65,88	-88,65%

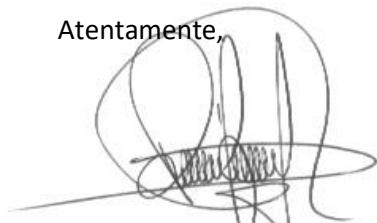
De conformidad con los estados financieros de Dermahealth Cía. Ltda. se ha dado cumplimiento las disposiciones emanadas por la junta de socios.

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 2016, para lo cual se deberán desarrollar nuevas estrategias de mercadeo que permitan mantener las prescripciones e incorporar otros médicos dermatólogos al panel de visitas y fortalecer la prescripción de las fórmulas magistrales de nuestro vademécum.
- 3) Reducir costos y gastos. Se analizará el cambio de local comercial y oficina por otro de menor costo.
- 4) Desarrollar estrategias para comercializar los productos a las cosmetólogas y estéticas.

Atentamente,



Ing. René Navarrete
GERENTE GENERAL