CELMOST – VIVIR

INFORME FINANCIERO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE

CORRESPONDIENTE AL PERIODO 2014

SEÑORES SOCIOS:

De mis consideraciones:

Luego de haber cerrado la contabilidad del periodo 2014 y a solicitud del Directorio de la Compañía tengo a bien exponer el siguiente informe, con el objetivo de mejorar las partes administrativa, financiera y contable.

1.- Del Activo Disponible (Caja – Bancos).

Se recomienda:

Trabajar en provisiones puntuales con objetivos claros a corto, mediano y largo plazo, (flujo de caja y/o efectivo)para de esta manera evitar la iliquidez de la empresa.

2.- Del Activo Exigible (Cuentas por cobrar, clientes, Ecovivir, Empleados, Créditos Tributarios,)

Se recomienda:

Incrementar convenios con empresas de la salud para obtener más pacientes/clientes para mejorar ingresos, bajo una negociación clara y objetiva en precios, porcentajes de comisión y plazos de pago.

Con respecto al Ecovivir los cobros deben realizarse con la respectiva factura y con el tratamiento de reembolso de gastos, ya que en el procedimiento actual se afectan los resultados de la empresa y se crea un valor adicional, que es el Impuesto al valor agregado IVA con cargo a la empresa ECOVIVR.

Con respecto a los Créditos Empleados, Consumo Fybeca Empleados, se debe realizar una negociación con una tabla de amortización clara y un control de cumplimiento, ya que como se puede observar en la cuenta de balance se vienen arrastrando por concepto de préstamos a los empleados valores desde el año 2012 y que en la actualidad se encuentra un acumulado por $ 3.652,26 Dólares; de igual manera, se deben adoptar medidas para controlar la utilización de tarjetas de consumo Fybeca, que en alguno de los casos los sueldo no alcanzan a cubrir estos montos.

Con respecto a créditos tributarios se debe realizar el trámite correspondiente de solicitud de devolución por pagos indebidos y en exceso, o llegar a un convenio con la Autoridad Tributaria, para obtener un tratamiento especial en el manejo de los Anticipos del Impuesto a la Renta, ya

que los años anteriores la empresa no ha alcanzado a deducir dichos valores, por pérdida o utilidad baja.

3.- Del Activo Fijo (Equipos)

Se recomienda:

Mediante una provisión real sugerida por el flujo de caja o financiamiento del sector financiero se puede trabajar en la adquisición de equipos y bienes que mejoren el servicio y los costos del caso contrario se verá afectada la liquidez de la empresa.

Durante el presente Ejercicio Económico, como se puede observar, la empresa realizo una inversión para la adquisición de muebles y equipos por el monto de $ 98.973,72 Dólares, los cuales fueron financiados en efectivo $ 42.449,39 dólares y a crédito $ 56.024,33 dólares, distribuidos de la siguiente manera:

Equipos de Computación	GUAYTA CAZA BYRON MANUEL	7,50
Equipos de Computación	INTEGRACION DE COPRAS IVA	0,90
Equipos de Computación	ORTIZ AYNUCA GLADYS GUADALUPE	89,29
Equipos de Computación	INTEGRACION DE COPRAS IVA	10,71
Maquinaria y Equipo	VIAT CIA.-	1.500,00
Maquinaria y Equipo	VIAT CIA.- IVA	180,00
Maquinaria y Equipo	VIBAG C.A.EQUIPO LABOR.	3.550,00
Maquinaria y Equipo	VIVAG C.A. IVA EQUIPO LABOR.	426,00
Maquinaria y Equipo		120,00
Maquinaria y Equipo	EKIPROTEK CIA.LTDA.-UPS	5.490,00
Maquinaria y Equipo	EKIPROTEK CIA.LTDA. UPS IVA	658,80
Maquinaria y Equipo	WORLDMEDICAL.-MAMOGRAFO	16.000,00
Muebles y Enseres		68,53
Muebles y Enseres		400,00
Muebles y Enseres	GUACHO CONDOR PATRICIO	1.950,00
Muebles y Enseres	INTEGRACION DE COPRAS IVA	234,00
Muebles y Enseres	ROCHA MOREJON AMPARO PILAR	110,00
Muebles y Enseres	INTEGRACION DE COPRAS IVA	13,20
Muebles y Enseres	GUACHO CONDOR PATRICIO	310,00
PPE en Transito	VIENNATONE S.A.-ANT.DENSIT	10.000,00
PPE en Transito	VIVIRTEC.-DIGITALIZADO	49.000,00
PPE en Transito	VIVIRTEC.-IVA DIGITAL.	5.880,00

4.- Del Pasivo

Comentario:

Los pasivos en la compañía son de índole corriente, por lo tanto están cubiertos por la solvencia y capacidad de pago dentro de los plazos establecidos.

Los Pasivos no corrientes, son cubiertos mediante financiamiento externo.

Se recomienda:

Negociar precios con descuentos de contado con los proveedores de suministros y materiales necesarios para los exámenes.

Negociar precios que convenga a las partes en lo que se refiere a Médicos Informantes y Remitentes, con convenios claros especificando procedimientos, costos, montos y plazos.

Trabajar únicamente con recursos de la compañía y no con tarjetas prestadas.

Realizar el estudio y las inversiones necesarias para que los exámenes especiales se los realice directamente y no a través de terceros, puesto que es más rentable dar el servicio que ser comisionistas, dando mejor atención y precio al cliente/paciente.

Contraer créditos bancarios para inversión y crecimiento de la compañía, con planteamientos claros, ya que como se puede observar en el Balance tenemos un Pasivo por 102.204,83, que se originó especialmente por los compromisos a crédito especialmente en la adquisición de Equipos, y además por un sobregiro contable.

5.- Del Patrimonio:

Se recomienda:

Legalizar los aportes futuras capitalizaciones como parte del Patrimonio gestión que se encuentra en curso.

6.- De los Ingresos y Gastos:

Análisis comparativo:

Comentario:

Luego de realizar un análisis del comportamiento de las ventas y los gastos de los periodos 2012, 2013 y 2014 he determinado las siguientes conclusiones:

a).- Las ventas en el 2012 fueron de 359,277.59 dólares, en el 2013 fueron de 383,284.83 por lo tanto existe un incremento de 24,007.24 dando un porcentaje a favor del 6.68%.

b).- Las ventas en el 2013 fueron de 383,284.83 dólares, en el 2014 fueron de 381,388.52 por lo tanto existe una baja de 1896,31 dando un porcentaje en contra del -0.49%.

c).- Los gastos del 2012 son de 358,110.49, con una rentabilidad de 1.167,10 dando un margen de rentabilidad del 0,33%

d).- Los gastos del 2013 son de 378,301.89 dando una rentabilidad de 4.982,94 dando un margen de rentabilidad del 1,30%

e).- Los gastos del 2014 son de 372,490.82 dando una rentabilidad de 8.897,70 dando un margen de rentabilidad de 2,33%

En lo que se refiere a los ingresos:

Comentario:

El incremento en los precios de los exámenes en el periodo 2014, da como resultado lo siguiente:

a).- Si se mantenían el volumen de pacientes y ventas del 2013 de 383.284.59 dólares más el incremento en precios del 30% +/- los ingresos para el 2014 deberían haber sido de 495.805.08 dólares.

b).- Caso contrario se sacrifico un volumen de clientes valorado en 114.416,56, dando un efecto negativo para los fines de la compañía.

c).- Era muy importante dar seguimiento a esta toma de decisiones, puesto que al no conseguir el resultado esperado se podía rectificar a tiempo y contra restar el resultado los resultados en los años venideros.

Se sugiere:

La baja en las ventas año a año es permanente y preocupante, por tanto se debe tomar correctivos urgentes para incrementar el volumen de ventas, poner precios competitivos de acuerdo al mercado, negociar convenios institucionales, mejorar el producto, negociar mejores relaciones con Médicos Remitentes, incentivar y capacitar al personal para dar una mejor la atención al cliente interno y externo.

Entrar en una campaña de descuentos e incentivos claros y precisos.

Invertir en presupuesto de publicidad.

Incrementar y fortalecer la fuerza de ventas.

En lo que se refiere a los gastos:

Se recomienda:

El centro de costos de imagen y servicios especiales no es rentable para la compañía, en especial con el servicio de densitometría y mamografía, por falta de estos equipos que no permitieron brindar un servicio directo; las ventas son de 170.246,86 mientras que los costos directos ascienden a 171.550,60, por lo tanto los gastos administrativos, de ventas y financieros solo no están cubiertos ocasionando perdida en este centro.

Poner énfasis en los centros de costos de laboratorio y exámenes especiales puesto que son los más rentables.

Ver alternativas para no depender de terceros en el servicio, y/o abrir nuevos centros de atención medica.

Optimizar el gasto de Médicos Informantes.

Los gastos deben ser registrados y legalizados en el mes al que corresponden y no acumulativos a final del periodo para evitar desembolsos tributables fuertes.

Los gastos han tenido una tendencia justificada en los años 2012, 2013 y 2014.

La optimización de gastos en el periodo 2014 no surge efecto puesto que existe una baja en las ventas por el valor de 1.896,31.

En General se sugiere:

Implementar procesos y políticas internas.

Poner en práctica un organigrama funcional basado en objetivos y responsabilidades.

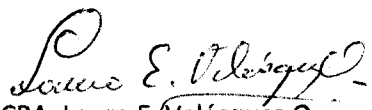
Trabajar con el reglamento interno, para optimizar el recurso humano.

Ejecutar acciones con herramientas administrativas y financieras.

Crear un plan de trabajo y dar seguimiento a la toma de decisiones para de esta manera evaluar periódicamente los resultados y objetivos propuestos, para de esta manera corregir errores a tiempo y evitar impacto en los resultados.

Esperando que el presente informe sirva para los fines consiguientes, sin otro particular.

Atentamente,



CPA. Lauro E. Velásquez Q.

CONTADOR GENERAL