

INFORME DE GERENCIA. LABORATORIO INREUMI 2003 – 2004.

Ha sido un año difícil para los que un día decidimos invertir en el proyecto de un laboratorio de estudios inmunológicos, En el año 1993 los doctores José González, Mario Moreno, Carlos Rios y Luis Zurita invirtieron su capital para formar INMUNODIAGNOSTICO, el cual abrió sus puertas en una oficina ubicada en Aguirre y Boyacá en los altos de la librería Cervantes para posteriormente trasladarse al Centro Médico Alcívar número cuatro planta baja (Cañar y Coronel) cambiando su nombre por INREUMI.

Los accionistas depositaron su confianza en el Dr. Luis Zurita a quien I encargaron dirigir la compañía durante varios años. Cuando le solicitaron las acciones correspondientes de los doctores José González, Mario Moreno y Carlos Rios estas no existían porque la compañía había sido creada con otras personas que no habían aportado capital y el Dr. Luis Zurita, como consta en la constitución de la compañía, fue entonces cuando se solicito la presentación de cuentas y balances correspondientes, los cuales no fueron debidamente presentados por el Gerente Dra. Elena Castillo y el Contador Héctor Zurita.

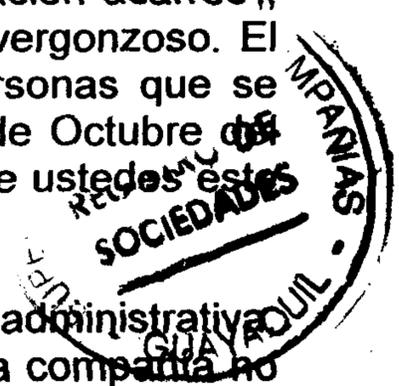
Solo después de reiterados reclamos por parte de los verdaderos inversionistas José González, Mario Moreno y Carlos Rios se logro que las acciones correspondientes del capital invertido fueran entregadas. Los socios sentimos nuestra confianza traicionada, pues se creo una compañía en la cual el Dr. Luis Zurita era el accionista mayoritario con el 99% de las acciones, cuando la realidad era que solo le correspondía el 38% de la inversión. Es evidente que no importaron las experiencias vividas y la confianza que se deposito en un amigo.

Tratar de plasmar en un papel todos los problemas que esta situación acarreo,, ademas de los sentimientos personales, es muy difícil y a veces vergonzoso. El resultado de todos estos problemas fue la destitución de las personas que se encargaban de la administración de la compañía, es así que desde Octubre de 2003 se ha iniciado una nueva administración, que hoy expone ante ustedes este informe.

La administración se ha enfocado en el reordenamiento de la parte administrativa es de hacer notar que al momento de iniciarme como gerente de la compañía no recibí informe sobre el manejo contable y administrativo del periodo 2003, más aun no me fue entregada la información contable correspondiente a los periodos anteriores y que la Doctora Eleana Castillo se comprometió a entregar en la junta general de accionista del 1 de Octubre del 2003.

De la Administración.

2.6 MAYO 2004



Se concluyo la auditoria interna que fue presentada a los socios en la Junta de accionista del 10 de diciembre del 2003.

Actualización de los tramites del municipio tales como: tasa de habilitación de patente de funcionamiento y pago del 1 ½ por mil desde el año 1999 hasta la fecha ya que no sé habían cancelado.

Aportaciones y pagos de prestamos al IESS por aportaciones no canceladas. Octubre 2000, Agosto 2002, Abril 2003, prestamos Abril 2003.

Los anticipos del pago del impuesto a la renta tuvieron que ser cancelados con multas de 285,35 y 274,08.

Reordenamiento del sistema de pagos a proveedores que no emiten factura por medio de liquidación de servicios.

Pago de impuestos al cuerpos de bomberos correspondiente a los años 2002 y 2003.

Los anexos de la declaración de impuestos del año 2001 fueron entregados y presentadas al Servicio de Rentas Internas, quedando pendiente la presentación de los anexos del 2002 y 2003. Los anexos del 2002 corresponden a la administración anterior y debieron ser entregados en su momento.

Se obtuvieron los estados de cuenta los periodos anteriores.

Al finalizar el periodo 2003 la compañía a reorganizado su administración y se ha puesta al día en la mayoría de sus obligaciones, los sueldos y salarios de los trabajadores fueron pagados al día.

Pendientes:

Solucionar los inconvenientes con DINERS CLUB ya que el código había sido bloqueado por no poseer todos las papeles de la compañía en regla. Lo que ha provocado un problema económico a la compañía debido a que no sé podido recuperar 1300 dólares pendientes y no se ha podido continuar con la utilización del servicio de tarjeta de crédito por parte de los pacientes.

Recuperar los documentos contables pertenecientes a la compañía de los años 1999, 2000, 2001 y 2002 solicitados a la administración anterior.

El pago de los socios por el trabajo Novartis, se han enviado comunicaciones en varias ocasiones al Dr. Luis Zurita sin obtener respuesta.

Competitividad del Laboratorio.

26 MAYO 2004

A pesar que han pasado 11 años de la creación de la compañía, al momento somos poco competitivos por varias causas que a continuación detallo:

- 1.- Poco numero de socios.
- 2.-Elevado costo de los análisis.
- 3.-Ausencia de un programa de marketing sobre las bondades de INREUMI.
- 4.-Ubicación de una sola toma de muestras al sur.

Mientras más socios tenga una compañía de este tipo mayor será la derivación de pacientes. Durante 11 años no se realizo negociación alguna para incrementar el numero de socios, a pesar que era evidente que existían otras compañías en el mercado que estaban juntando socios. Es un objetivo de esta administración incrementar el numero de socios, pero para eso primero se tendrán que solucionar todos los problemas legales y administrativos de la compañía, para ofrecer a los futuros socios una compañía seria y con intenciones de progresar.

El costo de los estudios que se realizan en INREUMI, están por encima de la competencia por lo tanto luego de analizar los mismos y compararlos con los de la competencia se procedió a hacer una nueva lista de precios que rige a partir de enero del 2004.

Hemos iniciado un programa de difusión del laboratorio que se mantendrá permanentemente, así mismo estamos estableciendo comunicaciones a distintos niveles tratando ofrecer los servicios de nuestra compañía. La reunión con los médicos reumatólogos fue positiva y al momento hemos recuperado su confianza. En esta reunión se nos solicito una toma de muestras al norte.

De los exámenes de laboratorio y del mobiliario.

La mayoría de los estudios que se realizan en INREUMI son: Inmunológicos, Reactantes de Fase Aguda o Metabolismo del Calcio. Por tal motivo se ha incrementado los días de trabajo a dos veces a la semana para brindar un mejor servicio a los pacientes ya que que antes tenían que esperar hasta siete días para la entrega de los mismos.

La compra de reactivos que antes se realizaba en gran parte en Miami y complicaba la parte contable de la compañía han sido cambiados por proveedores locales a precios más accesibles y conservando la misma calidad.

La derivación de muestras a otros laboratorios le cuesta a la compañía 14.000 dólares anuales, desconozco los motivos por los que dejamos de procesar tanto estudios, si la explicación es que se solicitan pocos estudios de esos que se derivan y eso los hace poco rentable, tenemos que ver que por esta cantidad de dinero podríamos haber adquirido un equipo que nos permita realizar estos



26 MAYO 2004

estudios y otros más como un equipo de quimioluminiscencia. Por tal motivo se deberá evaluar a corto plazo la adquisición de este equipo.

Del aumento del porcentaje de ganancias a los socios propuesta en la junta de accionistas del miércoles 10 de diciembre del 2003, este se ha implementado a partir de enero del 2004.

Ingresos y Gastos.

A pesar de asumir las funciones de gerente desde octubre me corresponde presentar el informe de todo el periodo.

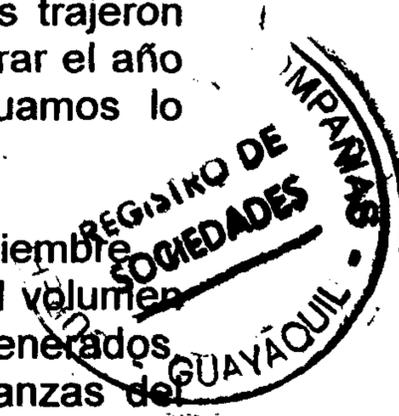
Cabe anotar que existe una glosa por un valor de 27.539,46 del año 2003 de la administración anterior que aun no ha sido aclarado al igual que los valores de los años 2000, 2001, 2002

Las ventas totales del periodo 2003 fueron de 154.862,15 versus 160.444 del periodo 2002, existe una diferencia del 3,47% en el volumen total de ventas, la disminución de las ventas coincide con el inicio de los problemas administrativos de la compañía, como puede verse en el cuadro 1. El volumen de ventas cae con el cambio de local en el mes de agosto y se acentúa con el cambio de la administración. Era de esperar que el cambio de local provoque una disminución de las ventas ya que el mismo provocaría confusión a los médicos y pacientes que reciben atención en el laboratorio. Así mismos los cambios de administración podían ser los causantes de crear cierta desconfianza y eso hizo que disminuyeran las derivaciones.

Sin embargo y a pesar de la crisis económica del país el volumen de ventas es bastante bueno para todos los inconvenientes antes mencionado, seguramente si estos no hubieren existido hubiésemos tenido un excelente año. Quiero recordar que el cambio de local, cambio de administración y problemas legales trajeron consigo gastos que hubiesen significado ganancias para los socios, cerrar el año con un valor negativo de 1.423,26 es bastante aceptable si evaluamos lo sucedido.

En el periodo que me ha correspondido Gerenciar (Octubre, noviembre, diciembre) ingresaron por ventas 26.181. que corresponde al 16,9% del volumen total de ingresos, a pesar de la disminución de las ventas y los gastos generados, una administración eficiente ha podido manejar correctamente las finanzas del laboratorio.

Si comparamos el valor del costo de insumos del año 2002 (49.433) versus el año 2003 (28471,05) ha habido una disminución del 12.43% de los costos si comparamos que el volumen de ventas fue muy parecido. Al momento de iniciar el nuevo año mantenemos reactivos para funcionar normalmente.



26 MAYO 2004

También existió una diferencia en el pago de comisiones 40111 (año 2002) versus 33826.07 (año 2003) que corresponde a una diferencia según ingresos del 3,16%

El porcentaje de envió de doctores no socios no ha cambiado, a pesar de los problemas ya citados 42% (2002) – 41%(2003), sin embargo esta tendencia deberá cambiar para el año 2004 con las campañas de marketing.

Siendo INREUMI un laboratorio de estudios inmunológicos, sus mayores ingresos deberían ser por este rubro, es así que los estudios Inmunológicos, reactantes de fase aguda, metabolismo del calcio y liquido sinovial generan el 64,24% del valor total de los ingresos.

Objetivos para el Año 2004.

- 1.- Abrir una nueva sucursal al norte de la ciudad.
- 2.- Cambiar el sistema de computación actual por una más moderno.
- 3.- Solucionar los problemas legales pendientes.
- 4.- Incorporar nuevos socios.
- 5.-Adquisición de un equipo de quimioluminiscencia.

Dr. Carlos Rios Acosta
Gerente



6 MAYO 2004