

INFORME DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE HOSPIPLAN COMPAÑÍA CONSULTORA CIA. LTDA.

Dando cumplimiento a lo establecido en los Estatutos Sociales de la Compañía y en la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente General y Representante Legal de la Compañía **HOSPIPLAN COMPAÑÍA CONSULTORA CIA. LTDA.**, mediante el presente pongo es vuestro conocimiento el informe de Gerencia del ejercicio económico 2017.

Para informar de la gestión del 2017, la subdividiré en varios elementos:

CONSOLIDACIÓN DE LA GERENCIA GENERAL A CARGO DE MILAGROS PESÁNTEZ

Como lo mencioné en mi exposición del año anterior, el asumir la GG de HP ha representado un movimiento que ha generado cambios importantes en la empresa y personalmente el asumir la responsabilidad del manejo de la misma, ha significado importante crecimiento y aprendizaje en el momento de mi ejercicio profesional, mejorando diametralmente mi currículo y visión empresarial.

Con lo mencionado, y considerado que me dirijo al grupo familiar del cual soy parte, en primera instancia debo agradecer profundamente la confianza y en especial las enseñanzas vertidas sobre mí en estos dos años transcurridos y en segunda instancia me veo en la obligación de poner sobre la mesa el considerar que los periodos de la Gerencia General de HOSPIPLAN se amplíen a 4 años, tiempo razonable para poder gestionar proyectos profundos y logro de objetivos de impacto.

GESTIONES DE IMPACTO

En el camino de la Internacionalización, la experiencia inicial en un país como Bolivia de una profunda complejidad política, burocrática y de retraso integral, resultó ser un camino lleno de vicisitudes, dejándonos importantes enseñanzas; las que desde mi gestión me han permitido evidenciar y sobrellevar conflictos de varias índoles como son lo administrativo, lo técnico, lo comercial, lo estratégico y societario (empresa familiar), conduciendo a la toma de definiciones difíciles, profundas pero a mi criterio absolutamente necesarias para el logro del objetivo.

Esta suerte de impacto en las gestiones en mi gerencia ha conducido a una implantación de ciertas definiciones a paso moderado, más considero y sugiero que las mismas sean cerradas e implementadas al 100%, menciono las más relevantes:

- Eliminación de riesgo frente al MRL e IESS: de los trabajadores en nómina se ha incluido el rubro alimentación al valor de su salario, a razón de la actual política recaudatoria e indiscriminada del gobierno, eliminándose parcialmente el riesgo de ser observados y glosados retroactivamente por las dos instituciones.
- Reestructuración del organigrama de la organización: esta es una de las definiciones que ha debido ir implementándose de manera gradual por varias circunstancias previstas e

imprevistas, de hecho por las mismas razones se evidencia que este es un elemento que **debe tener la flexibilidad** que las circunstancias y estrategias determinen. Al respecto informo que está implementado en un 50%, esperando que hasta mediados del 2018 su implementación y cambios requeridos estén definidos para revisarlos luego de dos años de gestión.

Uno de los elementos trascendentales que no ha sido establecido y que en su momento tuvo la aprobación de todo el grupo societario es la conformación de un Directorio, mismo que desde mi corta experiencia, lo encuentro fundamental, ya que como se nos orientó este tiene entre sus máximas obligaciones la toma de decisiones objetivas, pro activas y visionarias para la empresa, llegando de esta manera a los objetivos societarios y empresarias; de igual manera sugiero la inmediata implementación del mismo.

- ISO 9001: sin lugar a duda esta es una de las más importantes herencias de la gestión de Leonora, es un elemento que nos ha direccionado en la calidad por medio de procesos y consecuentemente ORGANIZACIÓN, elemento fundamental para una empresa como la nuestra que vende conocimiento, en el 2017 superamos con gran éxito la recalificación ISO 9001-2008, permitiéndonos dirigirnos a nuevos retos y a posicionarnos en un nivel Internacional en función de nuestro primordial objetivo la Internacionalización.

La ISO, en su permanente mejora, estableció nuevas y profundos perfeccionamientos a la 2008, creando la 2015, desde noviembre 2017 hasta enero 2018, tomamos el reto de la transición a la 2015, pudimos manejarlo de una manera más simple, más la importancia de ahorrar recurso económico y especialmente avanzar de manera más eficiente nos llevó a asumir dicho reto, lográndolo de igual manera con éxito, fue una experiencia de amplio conocimiento y satisfacción, liderados por Yolyed Peña y acompañados de un experto auditor, pronto en abril 2018 se nos entregará el respectivo certificado, que por supuesto nos aporta Imagen, solidez y oportunidad en el mercado internacional.

- Evaluación de personal y clima laboral: como corresponde a la ISO y a una empresa moderna como la nuestra este es un importante ejercicio anual que la empresa desarrolla desde el 2013, lo relevante en el ejercicio 2017 se evidencia en la participación de los directivos técnicos para la toma de decisiones en el campo de la capacitación, este elemento nos presentó un elemento fundamental en nuestro giro y nuestra ambición de estar en un nivel competitivo a nivel regional, que es profundizar en capacitaciones técnicas, en el año 2018 se pondrá en práctica un plan de capacitación sin precedentes en la empresa, dirigido a conformar un equipo especializado en las ramas que las empresas internacionales manejan y presentan como un elemento mínimamente básico en sus propuestas, estamos seguros que podremos ofrecer a otros países este conocimiento con la seguridad de desarrollarlo con las últimas tecnologías y filosofías que garantizan innovación y de cajón, calidad.

En el campo del clima laboral, hemos buscado igualar los beneficios que la empresa promueve, además de generar un cambio de mentalidad en los conceptos de empoderamiento y apoyo en momentos de crisis.

- Planificación Estratégica: La experiencia de incumplimiento de la Planificación estratégica establecida en el 2016, determinó reconsiderarla y plantear un alcance real, mismo que está direccionado fundamentalmente a la internacionalización.

- Plan de Comunicación Integral: el nuevo organigrama de la empresa, ha establecido a la coordinación de comunicación de la mano de la Gerencia General, movimiento estratégico que permitirá manejar una comunicación integral, es decir interna y externa, luego de una planificación estratégica puntual en la comunicación se ha establecido un plan que conlleva importantes acciones que permitirán integrar aún más el engranaje de HOSPIPLAN, como es el caso de la implementación y manejo del Community Management con una fundamental herramienta de Net working, que a su vez se integraran a la gestión comercial, esperando como objetivo prioritario conocer y generar una base de datos de un mercado regional concreto al que acercarse.

Durante el ejercicio 2017, se han promovido otros movimientos y acciones que básicamente se evidencian en el diario funcionar de la empresa, por supuesto han existido fallas que considero nos han fortalecido y enseñado a buscar la excelencia.

CONTRATOS

PROYECTOS EN CIERRE

La situación global, regional y de país con su cambio de gobierno y la profunda politización de todos los espacios, han generado profundos y complejos conflictos para el logro de cierre de contratos, a continuación la descripción del estado de cada uno:

- Fiscalización de la edificación Correos del Ecuador-Guayaquil: contratante SECOB, 5 años de retraso en su cierre. Este es un contrato que por la rotación de funcionarios y el incumplimiento del contratista, nos ha llevado a un círculo vicioso, cuya salida probablemente será la legal, nuestra última gestión está en consulta con el Grupo CEAS.
- Fiscalización del Hospital Teófilo Dávila - Machala: contratante SECOB, 6 años de retraso en su cierre. Este es un contrato del cual el anterior gerente de fiscalización no generó el debido expediente documental que nos permita gestionar el cierre en el marco de la Institución SECOB y recaudar valores extra contractuales, por medio de un convenio de pago, se ha intentado por varios mecanismos de acercamiento con los funcionarios, más la falta de respaldos ha conducido a que el gerente de fiscalización sugiera enviar estos recursos a la pérdida y el cierre por el camino legal. Nuestra última gestión está en consulta con el Grupo CEAS.
- Fiscalización del Hospital Abel Gilbert Pontón - Guayaquil: contratante SECOB, 3 años de retraso en su cierre. Este es un contrato que por la rotación de funcionarios y la intensión de la institución de no asumir los errores no ha podido ser cerrado al 100%, a la fecha contamos con una terminación Presunta que la Institución no acepta y que nos ha obligado a continuar pagando garantías de Buen Uso de Anticipo, la sugerencia de la GF es cerrar por el camino legal. Nuestra última gestión está en consulta con el Grupo CEAS.
- Fiscalización del Hospital Universitario de Calderón - Quito: contratante SECOB, 3 años de retraso en su cierre. Las indefiniciones y temores del administrador y fundamentalmente el incumplimiento de observaciones de la entrega provisional por parte del Contratista, Maldonado Fiallos, ha hecho que la Institución nos mantenga atados a este contrato, hemos presentado varias ocasiones los motivante de TU al

contratista, más el SECOB ha dado largas incomprensibles a dicho proceso, al parecer las **Influencias del constructor** son de altos niveles, la sugerencia de la GF es cerrar por el camino legal. Nuestra última gestión está en consulta con el Grupo CEAS.

CONTRATOS CERRADOS -- PENDIENTES ECONÓMICOS:

- Planificación Hospital de Calderón –Quito: contratante IMP, este contrato cursó por una demanda de fallo desfavorable para HP, a la fecha aceptamos la liquidación propuesta por el IMP y nos encontramos gestionando entrega de factura.
- Fiscalización del Hospital de Ambato: contratante SECOB, este contrato fue cerrado por medio de una Terminación de Mutuo Acuerdo, a solicitud del contratante, misma que tuvo como motivación fundamental cubrir las deficiencias del contratista, Cuerpo de Ingenieros del Ejército. A la fecha nos encontramos gestionando el pago de rubros extra contractuales y deberemos devolver anticipo no devengado.
- Fiscalización del Hospital Maternidad del Sur - Quito: contratante SECOB, un año de retraso en su cierre, este contrato fue cerrado adecuadamente por medio de un Acta Final, A la fecha nos encontramos gestionando el pago de rubros extra contractuales, por medio de convenio de pago.
- Planificación Hospital Universitario – Guayaquil: contratante SECOB, en enero del 2017 se nos notificó multas por retraso de inmediato impugnamos, la rotación de autoridades ha conducido a una suerte de evadir responsabilidad sobre la gestión de cierre y respuesta a la impugnación, a la fecha gestionaremos por medio de la máxima autoridad del área, Director de Estudios, un cierre previo el análisis justo de la impugnación y eliminación de multas. El contacto con el Director, Ing. Larenas, es por medio de CEAS, amigo personal.

CONTRATOS CERRADOS:

- Fiscalización del Hospital de los Ceibos – Guayaquil: contratante IESS, este contrato ejecutado al 100% en la gestión del 2016 – 2017, ha representado un éxito técnico y económico para la empresa, situación atribuible al nivel técnico y de eficiencia del contratista, Puentes, y al profesional trabajo en equipo de HOSPIPLAN y sus especialistas. El contrato inicial fue de 3´497.575,88 USD, se estableció un contrato complementario por un valor de 531.793,28 USD y se nos descontó 207.884,72 USD por avance de obra mayor a la fecha de nuestro ingreso en obra, cerrándose en un valor total de 3´821.484,44 USD.
A la fecha contamos con el Acta final y está cancelado el 100% de los valores económicos
- Fiscalización del Hospital Eugenio Espejo – Quito: luego de un permanente seguimiento se obtuvo la cancelación del convenio de pago por rubros extracontractuales.

CONTRATO EN DEMANDA – PENDIENTES ECONÓMICOS:

- Planificación 20 edificios Consejo de la Judicatura: contratante CJ, este contrato pasó durante 4 años por una ardua gestión de cumplimiento de requerimientos de los múltiples administradores que el contrato ha tenido, 7 administradores, a la fecha se estableció una demanda con el acompañamiento del estudio jurídico Gallegos – Valarezo - Neira, la respectiva audiencia está establecida para finales de abril del 2018. La

demanda estableció un pendiente económico del faltante contractual, pago de garantías fuera de plazo contractual y costes legales de aproximadamente 600.000,00 USD.

CONTRATO EN CONFLICTO 5 EDIFICIOS DE LA CIUDAD DEL CONOCIMIENTO YACHAY:

Desde las innumerables suspensiones este contrato ha ido en detrimento, una vez incorporadas nuevas autoridades con el gobierno actual, la problemática se incrementó al transformarse en un espacio político. A la fecha nos han notificado la Terminación Unilateral, que implica una sanción que nos sacaría de la posibilidad para trabajar con el entorno público en el lapso de 5 años, hemos pasado por el examen especial de contraloría que de igual manera en su lectura del informe borrador es desfavorable para nosotros y por medio de diversos medios de comunicación argumentados en las versiones del Gerente de Yachay, Jorge Martínez, se ha descalificado el trabajo de diseño y fiscalización. Frente a esta situación nos hemos visto abocados a tomar recaudos en varios frentes como son el técnico, legal y comunicacional, actualmente todos en marcha y activos por medio de diferentes acciones, debidamente conducidas por expertos de alta experiencia, especialistas en evaluación de estructuras, CEAS y KONVERGENCIA respectivamente. Finalmente la aseguradora, Confianza, que respalda las garantías de este proyecto ya fue notificada para la ejecución de las mismas, lo que implicará un endeudamiento con la aseguradora de aproximadamente 600 mil USD.

Todas estas acciones nos han representado altos costes que sin lugar a duda desequilibran la situación financiera y de liquidez de la empresa, esperamos que con todas las acciones que estamos tomando podamos salir adelante y en especial que se haga justicia.

EDIFICIO ASES

Como se acordó en junta, se procedió con la inclusión del edificio a HOSPIPLAN, se re estructuró su contabilidad y se establecieron los contratos requeridos para tener estructurada la figura correspondiente. Estas acciones han estado sujetas a definiciones puntuales como son el cierre de PESVAL, re definición de PH, avance de obra, etc.

A la fecha el edificio está en un 90% de avance, de inyectarse los recursos faltantes, aproximadamente 200.000,00 USD, se tiene previsto su finalización sin la ejecución de las fachadas sustentables, para inicios del mes mayo del año en curso, para las fachadas se requieren 80.000,00 USD que una vez se generen más ventas se culminará con este pendiente.

En el campo de las ventas, se debe evidenciar que se han hecho múltiples gestiones y acercamientos a varios expertos inmobiliarios, lamentablemente este mercado se ha detenido fuertemente por la ley de plusvalía y otros elementos que han interrumpido la fluidez de la economía del país.

Actualmente están comprometidas de venta:

Comercio 102

Oficina 102

Oficina 603

Oficina 604

Oficina 704

GESTIÓN COMERCIAL

La gestión comercial, al momento está siendo manejada por el GG y la Presidencia de la empresa, se espera integrar al respectivo gerente al retorno de la visita a Bolivia, hasta la fecha se ha hecho un Head Huntig directo, filtrando expertos de la región norte hasta sur del continente y localmente, contamos con dos interesantes candidatos.

Por otro lado, el grupo CEAS, ha abierto en su empresa la línea de comercialización, actualmente liderada localmente por Leonora Pesántez e intercontinentalmente por Judy Robert desde España, se nos han planteado propuestas y esperamos cerrar un convenio de mutuas conveniencias en los próximos días para gestión comercial en Panamá, Colombia y Perú.

PROYECTOS INTERNOS – PRODUCTOS - HERRAMIENTAS

En la línea de nuestro giro de negocio y teniendo como objetivo prioritario la Internacionalización, hemos evidenciado la necesidad de considerar varios aspectos para el crecimiento, proyección y permanencia de la empresa, siendo:

- Comprensión medular del giro del negocio, venta del conocimiento
- Situación País, la crisis por la que cruzamos ha evidenciado que el gobierno generará muy poca inversión en infraestructura de salud
- Optimización del recurso humano y su especializado conocimiento
- Levantamiento de necesidades locales y regionales en el campo de la salud
- Desconocimiento de comercialización del giro del negocio.
- Experiencia de migración a la ISO 9001-2015

Una vez estudiados estos elementos hemos decidido promover varios proyectos internos que mejoren la calidad y diversidad de nuestros servicios, siendo los siguientes:

- Productos comunicacionales, procederemos a actualizar nuestros productos, enfocados en una visión comercial
- Servicio de Mantenimiento Hospitalario, al momento contamos con el proyecto teórico, iniciaremos su implementación, partiendo de la búsqueda de proveedores de calidad, mano de obra adecuada, alianzas estratégicas, etc. una vez estructurado procederemos a comercializar en el mercado local.
- Puesta en marcha hospitalaria, con el acompañamiento de expertos en la materia auspiciaremos y seremos parte de la elaboración de este producto, siendo el objetivo poder ofrecer este servicio a nuestros clientes locales y regionales
- Método sistemático de diseño para infraestructura hospitalaria, actualmente contamos con el desarrollo al 100% de modelos arquitectónicos, hemos iniciado con la implementación en ingenierías, con las capacitaciones técnicas aspiramos avanzar considerablemente en modelos ingenieriles. Este proyecto depende mucho del tiempo de los especialistas Jr. Y en especial de la asesoría gratuita que podamos comprometer de nuestros especialistas externos.

SUCURSAL BOLIVIA

Informe Representante legal/Gerente, Patricia Siles, Anexo 1

REEMBOLSO DE COSTOS DE SWIFTS PARA GARANTÍAS DE LOS PROCEOS DE TOLATA Y MONTERO
Como fue de su conocimiento, participamos en dos procesos para supervisión, los dos fueron dados de baja a razón de errores en las garantías entregadas, errores que recayeron directamente en el generador de las mismas, el Banco Pichincha. Con tal problemática mantuvimos una reunión para solicitar la devolución de los costos de Swift (130044.39 usd) con la funcionaria a cargo, Gerente de agencia Ñaquito, Marcela Salazar y nuestra oficial de cuentas Hospiplan, Lorena Vivar, quienes nos informaron que por políticas del banco esos valores no podían ser reembolsados; frente a esta posición acudimos al Dr. Esteban Córdoba, experto en banca, quien a partir de ese momento tomó a cargo la reclamación, misma que nos fue favorable y el valor fue reembolsado en febrero 23 de los corrientes.

CONTRATOS EN EJECUCIÓN

SUPERVISIÓN DEL HOSPITAL DE LLALLAGUA:

Este contrato atravesó por circunstancias complejas, siendo la suspensión de obra y la salida intempestiva del contratista con una Terminación Unilateral, las que nos llevaron a encargarnos de actividades fuera de nuestras obligaciones contractuales como son la liquidación económica, elaboración de planos asbuilt y estructuración de documentos técnicos para la nueva contratación, con el cumplimiento de estos elementos intentamos por varios canales y notas al FPS y BID salir del contrato, lamentablemente el contrato y la legislatura Boliviana no contemplan reglas para estos eventos y nos dejan en un escenario que en su momento nos presentaba dos opciones, la salida y cierre del contrato por medios jurídicos (tiempos indefinidos en Bolivia) y el restablecimiento de nuestro contrato una vez la obra se re inicie. Frente a esta situación, analizamos aspectos de carácter económico, legal y en especial de imagen que nos llevaron a adoptar la segunda opción.

A la fecha, luego de varias reuniones con autoridades del FPS, hemos retomado nuestras labores a partir del mes de febrero de los corrientes, estamos por firmar una adenda contractual, que contempla en rasgos generales, cambio de equipo profesional en obra, internamente se acordó con el FPS optimizar la participación de especialistas y por medio del rubro desmovilización se incrementó un valor económico al contrato.

Cabe señalar, que uno de los aspectos más preocupantes de nuestras funciones, mientras la obra estuvo en ejecución, fue nuestro equipo de profesionales en obra, compuesto por tres profesionales con desconocimiento absoluto de tecnología, software y capacidad de gestión técnica, razones de fondo para re estructurar el personal de obra una vez reiniciado el contrato. Para subsanar el mencionado error hemos puesto como director al Arq. Carlos Jijón, quien ha dado fehacientes muestras de profesionalismo, trabajo en equipo y conocimiento en la materia de infraestructura de salud, nos sentimos tranquilos y motivados para el logro de culminación de obra y recuperación de imagen frente a entes tan relevantes como lo son el BID y FPS.

OPORTUNIDADES LOCALES

EMPRESAS PÚBLICAS

- Hospital de Chone, fiscalización, contratante SECOB
- Laboratorios INSPI, planificación, contratante INSPI-MSP
- Institutos Tecnológicos, llave en mano o supervisión, contratante SENASCYT
- Hospital de Bahía de Caraquez, fiscalización, contratante SECOB

EMPRESAS PRIVADAS

- Ampliación del aeropuerto de Quito, planificación y dirección técnica, contratante indirecto concursante canadiense ESTANTEC, contratante directo QUIPORT
- Hospital Fundación Ecuadent, llave en mano, contratante Fundación Dra. Tamy Scetchet – Byron Quillupangui (Naval)
- Hospital privado Quito, llave en mano, gestora Alice Nevares

OPORTUNIDADES BOLIVIA

En la gestión de Leonora Pesántez transferida a Patricia Siles, se dejaron levantados potenciales clientes, a los que se les ha hecho seguimiento al ritmo propio de Bolivia, este ha permitido identificar la urgente necesidad de hacer acercamientos estratégicos de autoridades y gerentes de HOSPIPLAN, para lo cual una vez incorporadas nuevas autoridades públicas se ha establecido una agenda de visitas a partir de la segunda semana de abril. Los clientes y oportunidades a las que haremos acercamiento son las siguientes:

- Proyectos en espera, autoridades MINSA, La Paz
- Clínicas privadas, repotenciación, La Paz
- Hospital Agramond, supervisión, El Alto
- Caja Banca Privada, llave en mano Hospital Santa Cruz, Santa Cruz de la Sierra
- Seguros Nacional, llave en mano Clínica metropolitana de las Américas, Santa Cruz de la Sierra

OPORTUNIDADES INTERNACIONALES

NICARAGUA

Participamos en el proceso de supervisión del Hospital Heodra en la ciudad de León, propusimos asociados con PCI empresa mexicana de alto prestigio e HIDRAES empresa costarricense, lamentablemente este proceso se dio de baja; actualmente en el año en curso, el proceso se ha reactivado hemos retomado conversaciones con los socios mexicanos y esperamos salir exitosos.

CRISIS INTERNA

La toma de decisiones empresariales de la Gerencia General, ha generado consecuencias en la familia, siendo el mismo grupo societario, situación por obvias y humanas razones ineludible e inseparable, que ha afectado duramente a la empresa.

Sin quitar importancia a la mencionada crisis, es importante evidenciar que en la situación actual de la empresa, lo más importante es el equilibrio de la familia, se requiere juntar fuerzas, conocimientos, capacidades y actitudes para sobrellevar la dura etapa de la empresa. Como actual Gerente, como última hija y hermana, pido a cada uno despojarnos de resentimientos, generar y estar dispuestos a los diálogos necesarios en vid de estar unidos, que es como necesitamos estar para enfrentarnos a la dura realidad actual.

BALANCE 2017

Los estados financieros y los respectivos anexos del ejercicio de 2017, fueron elaborados de acuerdo con los principios y normas de contabilidad generalmente aceptados, estos reflejan fielmente los aspectos más importantes de la situación financiera de HOSPIPLAN COMPAÑÍA LIMITADA, al 31 de diciembre del 2017, y los resultados de sus operaciones por el año terminado en esa fecha. Se realizó la Auditoria Externa a los estados financieros, por parte del Auditor Externo, JHI Muñoz Guerra Consultores & Auditores Ecuador CIA. LTDA., cuyo informe se presenta a consideración y aprobación de los socios.

En referencia a las utilidades del ejercicio 2017, luego de realizar la respectiva Conciliación Tributaria se reflejan como utilidades 142.178,00 USD, considerando la situación de crisis de la empresa y la paralización del país que en la actualidad tiene mínimas posibilidades laborales en nuestro ámbito, sugiero, con el objeto de mantener la estabilidad de la empresa, que NO se dé la repartición de utilidades a los socios, quedando estas en el patrimonio como utilidades no distribuidas del ejercicio 2017 y que serán usadas en la liquidez de la empresa, nuevos emprendimientos, internacionalización, asesorías legales, etc..

Atentamente,



Arq. Milagros Pesantez A.
GERENTE GENERAL.

Quito, 29 de marzo del 2018

