

**INFORME DE LOS ADMINISTRADORES DE
CENTRO MEDICO AMBULATORIO METROAMBULAT S.A.
A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS**

Quito, 13 de agosto del 2013

I. ENTORNO ECONOMICO

En la realidad mundial se evidencian todavía en el año 2012 las consecuencias de la crisis que comenzó en el 2008, causando como resultado una disminución del nivel de empleo en varios países de Europa sobre todo y una baja general en el nivel de gasto y de contracción económica.

Inmersos en este escenario mundial en el Ecuador el año 2012 ha transcurrido en un ambiente económico relativamente estable, tan es así que para el 2012 la inflación fue del 4.16%, inferior en 1,5 puntos a la registrada en el año anterior. La tasa de desempleo bajó levemente ubicándose en el 5% de la PEA. La tasa de interés bancaria para préstamos se ubicó en el 8,17% casi igual al 2011 y se observó una mayor colocación de dinero del sector bancario en el sector productivo de la economía.

En el sector de la salud en particular la inflación ascendió al 4,36% y durante el 2012 se aplicaron cambios en el manejo de la salud por parte del gobierno, tales como la puesta en vigencia del tarifario nacional único que se aplica tanto a las instituciones de salud del sector público como a las instituciones de salud que brindan servicios al mismo. Este factor ha erosionado los ingresos de las empresas que ofrecen servicios de salud al Estado y también ha ocasionado que las empresas aseguradoras privadas busquen precios más bajos para la atención a sus afiliados, volviendo la competencia más intensa entre las empresas del sector salud.

En el año 2012 se registró adicionalmente un incremento en el nivel salarial de modo de que la canasta básica prácticamente se equipare al gasto mensual de una familia, lo cual al incrementar el poder adquisitivo de la población también propende a que una mayor parte de su presupuesto pueda ser destinado al gasto en salud.

II. EVOLUCION DE LA EMPRESA

Durante el año 2012 Metroambulat tuvo un crecimiento en sus ventas del 43% con respecto al 2011. De este porcentaje aproximadamente el 12% corresponde a atención médica y servicios de diagnóstico en sus cinco centros médicos y cinco sitios de toma de muestras. El 31% restante es debido al crecimiento de los convenios de atención médica en dispensarios de diferentes empresas, en chequeos ocupacionales y sobre todo en la venta de medicinas a

pacientes IESS, toda vez que en el año 2012 ya se registra este valor íntegramente en el estado de resultados de la compañía.

Desde el punto de vista de volúmenes para el año 2012 se atendieron 139.763 consultas en el año, lo cual representa un promedio mensual de 11.647 consultas mensuales, las cuales se distribuyeron en 74% para pacientes de empresas de medicina prepagada y aseguradoras privadas y el 26% restante para pacientes del IESS. Estos volúmenes reflejan un crecimiento del 6,8% con relación al año 2011.

Los principales clientes privados durante el año 2012 continuaron siendo Humana con el 57% de las ventas, Confiamed con el 10% y aseguradoras pequeñas más pacientes privados con el 7%.

Al representar los pacientes IESS el 26% de las ventas de la compañía y habiendo tenido en el primer semestre un nivel de glosas por parte de esta institución de alrededor del 15%, en el segundo semestre se realizó un acercamiento tanto con el grupo de médicos, como con el proveedor de medicinas para racionalizar más aún la prescripción y la entrega de medicamentos, propendiendo en todo momento a circunscribirnos a las políticas de atención autorizadas por el IESS. Como resultado de estos esfuerzos se fueron bajando los porcentajes de glosas hasta conseguir en el último trimestre del 2012 niveles del 4 a 5%. Estos niveles se los está manteniendo y están realizando los correctivos necesarios para que continúen bajando en el año 2013.

Por el lado del gasto en el año 2012 se incrementó en un 24% el pago de sueldos y beneficios con relación al año 2011. Este aumento se realizó debido a que los niveles de sueldos pagados por la compañía estaban para ese período bastante más bajos que los del mercado, sobre todo en lo que respecta al personal médico, y debía hacerse este reajuste para poder mantener la calidad en la atención que caracteriza a la empresa. Además, siguiendo las recomendaciones de nuestros asesores legales, se pasó a nómina a todos los profesionales médicos que trabajaban bajo la modalidad de honorarios para no incurrir en riesgos por incumplimiento de la ley laboral.

El rubro de medicinas para pacientes IESS también tuvo un incremento grande porque en el 2012 al igual que en el ingreso ya se registró el valor íntegro del gasto durante todo el año.

A lo largo del 2012 Metroambulat sufrió nuevamente el problema de falta de liquidez ocasionado sobre todo por la falta de oportunidad en los pagos de su principal cliente, Humana, así como por la transición de las autoridades en la Subdirección Provincial del IESS, que mantuvieron a la empresa sin recibir pagos por tres meses a mediados del año.

El incremento en activos se observa solamente en el rubro de equipos de computación, necesarios para reemplazar aquellos ya antiguos y para el incremento de nuevas posiciones con el objetivo de brindar más agilidad en el servicio.

II.A POLITICAS COMERCIALES

Durante el año 2012 el gasto en publicidad tuvo una reducción del 11%, ya que aunque se llevaron a cabo varios eventos para dar a conocer los servicios de la empresa y promover la realización de chequeos médicos, durante los primeros meses del año por el cambio de Gerente General se detuvieron varias acciones en temas comerciales hasta conocer y poner en práctica los nuevos lineamientos.

Se definió como política de la compañía a partir del segundo semestre del año el acercamiento con Humana para brindar mayores servicios a sus afiliados, así como también la firma de algunos convenios con clientes corporativos para dar el servicio de dispensarios en sus empresas. Además se hicieron acercamientos con clientes para ampliar la gama de servicios y contactos con otras compañías de seguros que permitan a Metroambulat ampliar su cartera de clientes.

Como parte de las actividades comerciales también se ha previsto la diversificación de ingresos con la creación de nuevos productos enfocados en la seguridad y salud ocupacional que tendrán un gran impulso en el 2013 y sobre todo a partir del 2014. Estos productos están dirigidos principalmente a empresas de tamaño mediano y pequeño con niveles de riesgo moderado, que son las que más requieren de este tipo de asesoramiento para cumplir con las normas legales que regulan este ámbito.

II.A TALENTO HUMANO

Como una de las principales actividades del área de Recursos Humanos a finales del año 2011 se hizo en la empresa una medición del Clima Organizacional, obteniendo de dicha medición resultados bastante positivos, considerando el poco tiempo que tiene Metroambulat como compañía.

De esta medición se obtuvieron varias conclusiones importantes como por ejemplo la necesidad de contar con herramientas que faciliten la comunicación entre las personas que laboran en la empresa, tanto para impartir instrucciones e informar al personal metodologías de trabajo, cuanto para dar a conocer actividades a realizarse y políticas empresariales. Con este fin se compraron licencias del sistema Google Apps, que es un correo electrónico con el que ahora cuentan todos los colaboradores. Esta herramienta tecnológica ha permitido mejorar la comunicación y personalizarla, además de ayudar entre otras cosas a establecer criterios unificados de atención tanto administrativa como en el ámbito médico.

También se han llevado a cabo varias reuniones informativas con todo el personal que han fortalecido la comunicación interna considerando que Metroambulat tiene varias locaciones y que por tanto es difícil para los directivos desplazarse para mantener reuniones individuales en cada centro médico.

Por otro lado, tomando en cuenta el crecimiento que ha tenido la empresa, se revisó al finalizar el año 2012 la necesidad de contratar en el área administrativa algunas personas que apoyen la gestión de compras, sistemas y procesos, quienes serán contratados en el primer

mes del año 2013 y que de hecho serán de gran ayuda para mejorar la atención a pacientes, descongestionar los centros y ofrecer los servicios a tiempo.

II.D ASPECTOS CONTABLES - FINANCIEROS

En lo que respecta a temas financieros se ha seguido pagando con normalidad el préstamo a Banco Pichincha y se ha cumplido con el pago a proveedores y empleados dentro de los tiempos establecidos, a pesar de contar con una liquidez bastante restringida.

Dentro del área financiera se han separado los departamentos de Contabilidad y de Cobranzas con la finalidad de que sean personas específicas quienes den seguimiento a las cuentas por cobrar de clientes y se especialicen en el envío de la información que cada compañía requiere para sus procesos de control. Al mismo tiempo el área contable ha quedado a cargo de la contabilidad, facturación y pago a proveedores.

Durante el año 2012 se recibieron liquidaciones de las cuentas retrasadas del IESS del año 2011 y se normalizó la emisión de liquidaciones del año 2012. En base a esta información al finalizar el período se estructuraron las apelaciones por las glosas recibidas, las mismas que se ingresan ya a comienzos del 2013. Luego de varios acercamientos con los nuevos directivos del IESS finalmente se logró tener más claridad en los tiempos de entrega de información, recepción de liquidaciones, procesos de auditoría y efectivización de pagos, con lo que estamos seguros la relación con el IESS en el futuro será más beneficiosa en temas financieros que lo que ha sido hasta ahora.

Aunque a fines del 2012 se comenzó ya a aplicar el nuevo tarifario nacional, cuyos valores dejan a la empresa márgenes bajos de ganancia, la atención a pacientes IESS favorece la ocupación en horarios en los cuales la demanda de pacientes de compañías privadas baja y este hecho ayuda a aumentar la productividad del personal médico y además a utilizar mejor la capacidad instalada, lo que también redundará en beneficios para la empresa.

En lo que se refiere a la cuenta pendiente del IESS Guayaquil con Metroambulat cabe resaltar que se hicieron varias gestiones con la Dirección General y se consiguió que en la Subdirección de Guayas se procedan a auditar nuevamente todos los expedientes. Si bien es cierto que ahora se cuenta con un documento en donde se indican los valores a pagarse mensualmente, es necesario todavía esperar la gestión de la Subdirección del Guayas para enviar el trámite para la aprobación de pago en Quito en las áreas legal y financiera.

II.E NORMAS NIIF

De acuerdo a la normativa vigente en el país, para Metroambulat el año 2012 es el primer año en el que la compañía debía presentar sus estados financieros bajo las normas NIIF. Siendo el año de transición el 2010 esta normativa busca transparentar el registro histórico de las operaciones y presentar la información contable en un formato más claro para el accionista. De esta manera se ha procedido a presentar los estados financieros con todos sus ajustes para

los años terminados en diciembre del 2011 y diciembre del 2012 con la asesoría del estudio jurídico Pérez Bustamante y Ponce en su división tributaria.

Los principales efectos de la aplicación de las normas NIIF en Metroambulat son los siguientes:

1. Se dio de baja de las cuentas por cobrar un valor de USD 3.613 por cuentas incobrables a compañías de seguros por considerarse incobrables al no ser aprobados por dichas empresas.
2. Se dieron de baja USD 500.427 de las cuentas por cobrar al IESS, de los cuales USD 324.206 corresponden a glosas de tarifario y medicinas de los años 2011 y 2012 cuando ya existía una relación directa de Metroambulat con el IESS y USD 176.221 representan el vuelto cobrado por el IESS a Metroambulat por exceso en el pago de liquidaciones del 2011 y que se evidenciaron al ser entregadas las liquidaciones por parte del IESS. Este valor se registra a su vez como un incremento a las cuentas por cobrar a Conclina para regularizar este cobro.
3. Se dieron de baja también de las cuentas por cobrar a Conclina las glosas que corresponderían a tarifario de los años 2010 y 2011 de los trámites aún no liquidados por el IESS tanto de las atenciones de Quito, como de las de Guayaquil.
4. Se reconocieron dentro del balance de Metroambulat todos los activos que Conclina entregó a la empresa al inicio de sus operaciones. Por estos activos se realizaron pagos mensuales a Conclina durante tres años pero con la aplicación de normas NIIF se los registró ya como activos de Metroambulat en el balance general. Este reconocimiento se lo hizo de acuerdo al valor del avalúo que realizaron los peritos al 2012.
5. De igual forma se reconoció como activos de la empresa cuatro equipos de digitalización de placas de rayos X que habían estado bajo contrato de arrendamiento con la compañía Orimec y que al final del mismo debían pasar a propiedad de Metroambulat.
6. Se aplicó al balance la depreciación generada por todos los activos mencionados en los puntos 4 y 5.
7. Todos estos asientos que afectan al balance se registran como contrapartida afectando a ingresos y a gastos en el estado de resultados del año 2012, de tal manera que la pérdida del año por el giro normal del negocio asciende a USD 138.354 incluido el pago de impuestos; y la pérdida incluyendo ajustes NIIF y pago de impuestos para el año 2012 asciende a USD 296.680.
8. A fines del mes de diciembre del año 2011 Conclina hizo un aporte para futura capitalización a Metroambulat por el valor de USD 1'316.310 y luego de la aplicación de las correcciones a las cuentas de balance por aplicación de normas NIIF por primera vez el patrimonio de Metroambulat al finalizar el año 2012 queda en USD 546.698.

III CONCLUSIONES

Si bien es cierto el año 2012 comenzó con buenas proyecciones en los ingresos de Metroambulat y prácticamente en todos los meses del año se registra utilidad, las

liquidaciones tardías del IESS y la aplicación de normas NIIF revierten el resultado hacia el final del año, reflejando una pérdida luego de aplicar los ajustes.

Sin embargo con la aplicación de los correctivos que mandan las norma NIIF se puede afirmar que han quedado limpias las cuentas de la compañía y que en adelante ya se verán reflejados solamente los resultados de la operación normal del negocio.

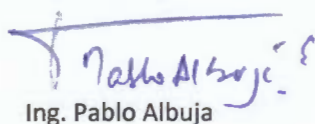
Los resultados de la auditoría indican que todos los registros contables están correctamente realizados y no existen observaciones al respecto a la compañía.

En el año 2012 se han regularizado todos los temas que estaban pendientes en los cuadros de cuentas tanto con Conclina como con Humana y la transaccionalidad con las dos empresas, lo cual es favorable para un manejo adecuado de las operaciones entre relacionadas en el futuro.

La administración considera que es una buena estrategia para la empresa la aplicación de políticas comerciales que tiendan a la diversificación de clientes y de ingresos, de modo de no mantener una dependencia demasiado grande hacia ningún cliente para no poner en riesgo la operación y sustento de Metroambulat y es así como se plantea manejar los temas comerciales en los siguientes años.

Finalmente cabe resaltar que en todas las áreas y sobre todo en el área operativa se están realizando cambios en los procesos que permitan garantizar mejores niveles de atención en las áreas médica y administrativa, que faciliten a Metroambulat mantenerse en el mercado con altos índices de satisfacción por parte de sus clientes y además ofrecer una relación costo beneficio favorable al mercado.

Expresamos nuestro agradecimiento a la comunidad que nos apoya, a ustedes señores accionistas y a todos quienes colaboran con nuestra institución.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Pablo Albuja', is written over a horizontal line.

Ing. Pablo Albuja

Gerente General