

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

Quito, 23 de Septiembre del 2015

I. ENTORNO ECONOMICO

Durante el 2014, el país mantuvo una tendencia positiva de crecimiento que representó un alza en el PIB del 3.8%. Esto lo deja por encima del crecimiento promedio de Latinoamérica del 2.8%.

El sector que continúa impulsando la economía es el petrolero gracias a la estabilidad de la producción. Sin embargo, la baja del precio del petróleo, empezó a sentirse en agosto pasado. Al cierre de diciembre el crudo ecuatoriano (Oriente y Napo) llegó a \$ 48 usd, según el Sistema Nacional de Información; en el primer semestre se situó sobre los \$ 92 usd. La economía ecuatoriana es altamente dependiente del precio del crudo, que representa entre el 53% y 57% de sus exportaciones. Los ingresos que genera el crudo equivalen al 11,5% del Producto Interno Bruto (PIB).

La proforma presupuestaria 2015 fijó en \$ 79,7 el precio del barril y su caída bajo este valor tiene un triple impacto: en el sector fiscal, en el comercio exterior y en la balanza comercial, que tras cinco años (desde el 2009) de ser negativa encontró equilibrio en el 2014 debido a las restricciones en las importaciones, el crecimiento de las exportaciones no petroleras y a una constricción en la economía marcada principalmente por incrementos en la inflación y restricción de efectivo en el sistema bancario.

Situación del Sector Salud

En el sector de la salud este año ha tomado fuerza la política de integrar a cada vez más ciudadanos en el programa público de salud para todos.

El sector privado de salud participó de manera importante en las atenciones a los pacientes de la Red Pública nuevamente durante 2014.

El sistema público, conformado principalmente por IESS, Ministerio de Salud Pública, ISSFA cada vez envía más pacientes a las instituciones privadas.

La deuda acumulada al mes de abril de 2014 de la Red Pública a las clínicas y hospitales privados ascendió a cerca de los 95 millones de dólares excluyendo a pacientes de la Junta de Beneficencia de Guayaquil), según la Asociación de Clínicas y Hospitales Privados del Ecuador (ACHPE). Pese al desarrollo de sistema automatizado para auditorías de procedimientos aplicados a pacientes de la red pública por parte el IESS, denominado PROSIC, la deuda acumulada no ha podido reducirse sustancialmente

II. EVOLUCION DE LA EMPRESA

Durante el año 2014 Metroambulat tuvo un comportamiento en ventas similar al año 2013, alcanzado los US\$7M en ventas aproximadamente. Del volumen total de ventas, el 36% corresponde a atención médica y servicios de diagnóstico para pacientes públicos (IESS) versus el 33% del año 2013. Por otra parte el 64% corresponden a pacientes privados, de los cuales el 67% corresponden a atenciones en los dispensarios de empresas. Sin embargo los costos y gastos se incrementaron en relación al año anterior en una proporción mayor, lo cual generó una mayor pérdida.

Los principales clientes privados durante el año 2014 continuaron siendo Humana con el 28% de las ventas, y Confiamed con el 9%.

Al representar los pacientes IESS, el 36% de las ventas de la compañía, se realizó una continua gestión con el grupo de médicos, propendiendo en todo momento a circunscribirnos a las políticas de atención autorizadas por el IESS. Como resultado de estos esfuerzos se redujeron los porcentajes de glosas hasta alcanzar niveles del 3%.

Es importante resaltar el trabajo realizado por el área operativa de la empresa en busca de que el equipo médico cumpla con los protocolos establecidos, de esa manera reducir y llevar un control sobre los descuentos por glosa. Para lograr este objetivo se implementaron auditorías médicas que permiten una continua evaluación y retroalimentación de la práctica médica.

En el área de operaciones durante 2014 los principales hitos en gestión fueron:

- 1.- Cierre del Centro médico de la Villaflores
- 2.- Apertura del Centro medico de Plaza de Toros
- 3.- Levantamiento parcial de procesos de la organización.

El 2014 fue una año de ajustes, la gestión se enfocó en buscar eficiencia en la operación de los centros médicos, partiendo del levantamiento de los procesos de la organización y el ajuste del volumen de la oferta general a clientes, basados en la productividad y rentabilidad de cada uno, esto llevo a tomar la decisión de disminuir de manera significativa la oferta de citas al IESS y la restricción de estos clientes al CM de los Chillos.

La disminución en el número de citas ofertadas supuso un recorte en el número de médicos una reorganización de la oferta, a lo que se sumó el cierre del CM de la Villaflores provocando un movimiento importante de médicos y equipos, que se emplearon para montar el CM de Plaza de Toros, con la finalidad de descongestionar el CM la Carolina de los pacientes de SSO y mejorar los niveles de servicio.

Por el lado del gasto, en el año 2014 se incrementó en un 5% el rubro de sueldos y beneficios con relación al año 2013. Este aumento se realizó debido a la diferencia que existía con la curva salarial de médicos generales, internistas y familiares, del grupo de competidores públicos y privados.

A lo largo del 2014 Metroambulat sufrió nuevamente el problema de falta de liquidez ocasionada sobre todo por la falta de oportunidad en los pagos del IESS, afectado por una transición de autoridades y cambios de directrices de pago.

III. POLITICAS COMERCIALES

Dentro de la principales acciones comerciales implementadas podemos mencionar el establecimiento del envío de los mensajes SMS's a los pacientes IESS, ofertándoles una consulta básica o de especialidad a precios preferencial y evitando que esperen por citas médicas a través del IESS, sino que puedan atenderse inmediatamente a un precio cómodo.

Los productos que fueron lanzados y comercializados durante el 2014 incluyen:

- Tarjeta Consulta Segura, que incluyó 3 consultas médicas básicas, más un seguro por muerte y emergencias por accidentes con el aval de AIG Metropolitana. Este producto migró en el último trimestre a la Tarjeta Metroconsulta, que mantenía una cobertura de consultas similar pero que no incluyó seguro alguno; reforzando con esto el margen para Metrored.
- Consultas Básicas a precios preferenciales con clientes de Fybeca, Metrohoy, Afiliados a Tarjeta ABF, ofertando en las especialidades de ginecología, pediatría, medicina interna y medicina general aprovechando el flujo de clientes de los canales mencionados.

Ofrecimos a nuestros pacientes y clientes las siguientes Campañas mensuales: San Valentín, Control médico para mujer, deportista, general e infantil; chequeo escolar costa y sierra; día del niño, día de la madre, campaña contra la gripe, chequeos preventivos para adultos mayores, terapias físicas de rehabilitación para IESS y pacientes particulares.

Realizamos gestiones y cierres de convenios privados con: Cámara de Comercio de Quito, GEA Internacional, American Assist (seguro dental), GAES, Plusmedical.

La línea de Salud Ocupacional creció de una manera importante en el 2014 ubicándose en un valor de facturación de 950 mil dólares, tres veces más que el año anterior. Consolidando un equipo de 5 ejecutivos comerciales corporativos, que han sido debidamente capacitados, entrenados para su labor. Además contamos con el apoyo y soporte técnico de un equipo de médicos y técnicos en Seguridad y Salud Ocupacional. Se ha conseguido y mantenido cuentas importantes tales como: Telefónica, Acciona Infraestructuras, Fybeca, 3M, Zaimella, SuperPaco, Pfizer, Unifer, Adrialpetro, entre otros.

Pese a todos estos esfuerzos, no se llegó al volumen necesario que permita alcanzar el punto de equilibrio en rentabilidad.

IV. TALENTO HUMANO

Con el fin de optimizar los recursos existentes dentro de la compañía y con el fin de disminuir el valor de nómina en el 2014 se empezó con un plan de reducción de personal tanto con el personal médico y administrativo.

Al finalizar el periodo la empresa la formaban 183 colaboradores distribuidos en los 4 Centros Médicos (Carolina, Condado, Los Chillos y Guayaquil), oficina matriz, dispensarios y Sitios de Tomas de Muestras.

Es importante mencionar que en el 2014 se registró un índice de rotación de personal de 8%, con un promedio mensual (ingresos promedios/número de colaboradores) de \$1.800.

No se alcanzó a dimensionar adecuadamente la oferta mantenida, versus la demanda existente, y es por ello que la estructura requirió varios ajustes posteriores.

V. ASPECTOS CONTABLES - FINANCIEROS

Se elaboraron los estados financieros en función de las NIIF que se implementaron desde el 2012. Metroambulat ha continuado pagando con normalidad el préstamo a Banco Pichincha y empleados, sin embargo se han producido retrasos en el pago a proveedores debido a que se contó con un nivel de liquidez bastante restringido.

Durante el año 2014 el nivel de pagos del IESS ha disminuido de manera sustancial, pasando de un saldo de US\$249 mil al cierre de 2013 a US\$795 mil al cierre de 2014.

Se ha tratado de favorecer la ocupación y la productividad del personal médico, y además la mejor utilización de la capacidad instalada. Sin embargo la falta de pago por parte del IESS y la crisis de liquidez generada han generado serias dificultades en la Administración de la Compañía.

En lo que se refiere a la cuenta pendiente del IESS Guayaquil con Metroambulat, se realizaron varias gestiones con la Dirección General y se consiguió que en la Subdirección de Guayas se auditen nuevamente los expedientes impagos, lográndose un pago definitivo de aproximadamente US\$1.38 millones.

VI. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

En el total de activos de la empresa se refleja una reducción de aproximadamente US\$ 423 mil Generado principalmente por la regularización de pagos de Humana disminuyendo la cartera por US\$1.5 millones, depreciación por US\$262 mil, incremento de Cuentas por Cobrar al IESS por US\$550 mil, incremento de Efectivo y equivalentes de efectivo por US\$518 mil (principalmente aporte de US\$500 mil recibidos a finales de diciembre de 2014), incremento en activos fijos en el rubro de instalaciones y adecuaciones principalmente por las adecuaciones realizadas a las nuevas oficinas administrativas y Centro Médico ubicado en la Plaza de Toros.

En el pasivo de la empresa se refleja un incremento en la cuenta por pagar proveedores principalmente Fybeca y Netlab. Existe una acumulación de pasivos así como de cuentas por cobrar, lo cual claramente dificulta la operación proyectada.

Finalmente durante los primeros meses del año 2015 se ha realizado un aporte para futuras capitalizaciones por US\$ 825 miles.

CENTRO MEDICO AMBULATORIO METROAMBULAT S.A.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

CENTRO MEDICO AMBULATORIO METROAMBULAT S.A.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

(Expresados en dólares estadounidenses)

<u>Activos</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
Activos corrientes		
Efectivo y equivalentes de efectivo	547,438	29,321
Cuentas por cobrar comerciales	1,192,825	598,515
Cuentas por cobrar a compañías relacionadas	432,161	1,927,162
Impuestos por recuperar	272,181	215,565
Anticipo proveedores y otras cuentas por cobrar	123,345	102,470
Total activos corrientes	2,567,950	2,873,033
Activos no corrientes		
Activos fijos	768,566	886,409
Impuesto a la renta diferido	1,777	2,252
Total activos no corrientes	770,343	888,661
Total activos	3,338,293	3,761,694
 <u>Pasivo y Patrimonio</u>	 <u>2014</u>	 <u>2013</u>
Sobregiro bancario	164,475	225,751
Obligaciones financieras	201,462	184,340
Proveedores y otras cuentas por pagar	2,335,532	924,956
Cuentas por pagar a compañías relacionadas	698,500	1,870,485
Beneficios sociales	54,479	75,303
Impuestos por pagar	25,563	36,324
Total pasivos corrientes	3,480,011	3,317,159
Pasivos no corrientes		
Obligaciones financieras	-	201,462
Proveedores por pagar	7,355	13,741
Obligaciones sociales	39,033	32,558
Total pasivos	3,526,399	3,564,920
Patrimonio atribuible a los accionistas		
Capital pagado	1,326,310	1,326,310
Reserva legal	5,895	5,895
Aportes futuras capitalizaciones	300,000	-
Resultados acumulados	(1,820,311)	(1,135,431)
Total patrimonio neto	(188,106)	196,774
Total pasivos y patrimonio neto	3,338,293	3,761,694

VII. ESTADO DE RESULTADOS

En el año 2014 se alcanzaron ingresos cercanos a los US\$ 7 millones, un margen bruto del 11.05%, el cual fue inferior en 1.71 puntos en relación al margen del 2013.

Los gastos de administración y ventas tuvieron un incremento de US\$ 178mil, o su equivalente de 14.48% en relación al 2013 y que principalmente se evidencia por el aumento en el gasto de ventas y mercadeo para promover comercialmente los servicios de la compañía.

Como resultado acumulado del periodo, se llegó a una pérdida neta antes de impuestos de US\$ 617 mil, y una pérdida neta de US\$ 672 mil..

CENTRO MEDICO AMBULATORIO METROAMBULAT S.A.
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2014
(Expresados en dólares estadounidenses)

	<u>2014</u>	<u>2013</u>
Ingresos por servicios	7,005,837	6,984,628
Costo de operación	<u>(6,231,635)</u>	<u>(6,093,195)</u>
Utilidad bruta	774,202	891,433
Gastos de administración	<u>(1,125,375)</u>	<u>(1,089,234)</u>
Gastos de ventas	<u>(285,617)</u>	<u>(143,241)</u>
Otros ingresos, netos	<u>73,960</u>	<u>105,512</u>
Resultado operacional	<u>(562,830)</u>	<u>(235,530)</u>
Gastos financieros, netos	<u>(55,097)</u>	<u>(46,341)</u>
Pérdida neta antes de impuesto a la renta	<u>(617,926)</u>	<u>(281,871)</u>
Impuesto a la renta	<u>(54,839)</u>	<u>(68,053)</u>
Pérdida neta y resultado integral del año	<u>(672,766)</u>	<u>(349,924)</u>
Otro resultado integral	<u>(12,114)</u>	-
Pérdida neta y resultado integral del año	<u>(684,880)</u>	<u>(349,924)</u>

DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DEL DIRECTORIO DE METROAMBULAT S.A.

Las disposiciones de la Junta General y del Directorio han sido cumplidas a cabalidad.

VIII. CONCLUSIONES

El plan del año 2014 contemplaba una proyección de crecimiento apalancada en clientes privados, lo cual no sucedió e impidió alcanzar el punto de equilibrio, a esto se sumó las dificultades de cobranza al IESS, lo que limitó el flujo de dinero de la compañía. Los resultados de la auditoría indican que todos los registros contables están correctamente realizados y no existen observaciones al respecto.

La administración de Metroambulat, considera importante:

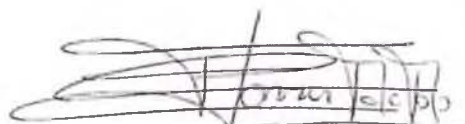
La diversificación de clientes y de ingresos, a fin de evitar una alta dependencia comercial de los actuales clientes y servicios.

Profundizar el control de gastos de forma permanente.

Una gestión de recuperación de cartera sostenida.

Finalmente, es importante mencionar que se están mejorando varios procesos médicos, operativos y administrativos que permitan garantizar mejores niveles de atención médica. Aún se debe trabajar y optimizar la eficiencia administrativa y operativa.

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



Christian Xavier Vaca Soto
Gerente General
Metroambulat S.A.

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

Quito, 23 de Septiembre del 2015

I. ENTORNO ECONOMICO

Durante el 2014, el país mantuvo una tendencia positiva de crecimiento que representó un alza en el PIB del 3.8%. Esto lo deja por encima del crecimiento promedio de Latinoamérica del 2.8%.

El sector que continúa impulsando la economía es el petrolero gracias a la estabilidad de la producción. Sin embargo, la baja del precio del petróleo, empezó a sentirse en agosto pasado. Al cierre de diciembre el crudo ecuatoriano (Oriente y Napo) llegó a \$ 48 usd, según el Sistema Nacional de Información; en el primer semestre se situó sobre los \$ 92 usd. La economía ecuatoriana es altamente dependiente del precio del crudo, que representa entre el 53% y 57% de sus exportaciones. Los ingresos que genera el crudo equivalen al 11,5% del Producto Interno Bruto (PIB).

La proforma presupuestaria 2015 fijó en \$ 79,7 el precio del barril y su caída bajo este valor tiene un triple impacto: en el sector fiscal, en el comercio exterior y en la balanza comercial, que tras cinco años (desde el 2009) de ser negativa encontró equilibrio en el 2014 debido a las restricciones en las importaciones, el crecimiento de las exportaciones no petroleras y a una constricción en la economía marcada principalmente por incrementos en la inflación y restricción de efectivo en el sistema bancario.

Situación del Sector Salud

En el sector de la salud este año ha tomado fuerza la política de integrar a cada vez más ciudadanos en el programa público de salud para todos.

El sector privado de salud participó de manera importante en las atenciones a los pacientes de la Red Pública nuevamente durante 2014.

El sistema público, conformado principalmente por IESS, Ministerio de Salud Pública, ISSFA cada vez envía más pacientes a las instituciones privadas.

La deuda acumulada al mes de abril de 2014 de la Red Pública a las clínicas y hospitales privados ascendió a cerca de los 95 millones de dólares excluyendo a pacientes de la Junta de Beneficencia de Guayaquil), según la Asociación de Clínicas y Hospitales Privados del Ecuador (ACHPE). Pese al desarrollo de sistema automatizado para auditorías de procedimientos aplicados a pacientes de la red pública por parte el IESS, denominado PROSIC, la deuda acumulada no ha podido reducirse sustancialmente

II. EVOLUCION DE LA EMPRESA

Durante el año 2014 Metroambulat tuvo un comportamiento en ventas similar al año 2013, alcanzado los US\$7M en ventas aproximadamente. Del volumen total de ventas, el 36% corresponde a atención médica y servicios de diagnóstico para pacientes públicos (IESS) versus el 33% del año 2013. Por otra parte el 64% corresponden a pacientes privados, de los cuales el 67% corresponden a atenciones en los dispensarios de empresas. Sin embargo los costos y gastos se incrementaron en relación al año anterior en una proporción mayor, lo cual generó una mayor pérdida.

Los principales clientes privados durante el año 2014 continuaron siendo Humana con el 28% de las ventas, y Confiamed con el 9%.

Al representar los pacientes IESS, el 36% de las ventas de la compañía, se realizó una continua gestión con el grupo de médicos, propendiendo en todo momento a circunscribirnos a las políticas de atención autorizadas por el IESS. Como resultado de estos esfuerzos se redujeron los porcentajes de glosas hasta alcanzar niveles del 3%.

Es importante resaltar el trabajo realizado por el área operativa de la empresa en busca de que el equipo médico cumpla con los protocolos establecidos, de esa manera reducir y llevar un control sobre los descuentos por glosa. Para lograr este objetivo se implementaron auditorías médicas que permiten una continua evaluación y retroalimentación de la práctica médica.

En el área de operaciones durante 2014 los principales hitos en gestión fueron:

- 1.- Cierre del Centro médico de la Villaflora
- 2.- Apertura del Centro medico de Plaza de Toros
- 3.- Levantamiento parcial de procesos de la organización.

El 2014 fue una año de ajustes, la gestión se enfocó en buscar eficiencia en la operación de los centros médicos, partiendo del levantamiento de los procesos de la organización y el ajuste del volumen de la oferta general a clientes, basados en la productividad y rentabilidad de cada uno, esto llevo a tomar la decisión de disminuir de manera significativa la oferta de citas al IESS y la restricción de estos clientes al CM de los Chillos.

La disminución en el número de citas ofertadas supuso un recorte en el número de médicos una reorganización de la oferta, a lo que se sumó el cierre del CM de la Villaflora provocando un movimiento importante de médicos y equipos, que se emplearon para montar el CM de Plaza de Toros, con la finalidad de descongestionar el CM la Carolina de los pacientes de SSO y mejorar los niveles de servicio.

Por el lado del gasto, en el año 2014 se incrementó en un 5% el rubro de sueldos y beneficios con relación al año 2013. Este aumento se realizó debido a la diferencia que existía con la curva salarial de médicos generales, internistas y familiares, del grupo de competidores públicos y privados.

A lo largo del 2014 Metroambulat sufrió nuevamente el problema de falta de liquidez ocasionada sobre todo por la falta de oportunidad en los pagos del IESS, afectado por una transición de autoridades y cambios de directrices de pago.

III. POLITICAS COMERCIALES

Dentro de la principales acciones comerciales implementadas podemos mencionar el establecimiento del envío de los mensajes SMS's a los pacientes IESS, ofertándoles una consulta básica o de especialidad a precios preferencial y evitando que esperen por citas médicas a través del IESS, sino que puedan atenderse inmediatamente a un precio cómodo.

Los productos que fueron lanzados y comercializados durante el 2014 incluyen:

- Tarjeta Consulta Segura, que incluyó 3 consultas médicas básicas, más un seguro por muerte y emergencias por accidentes con el aval de AIG Metropolitana. Este producto migró en el último trimestre a la Tarjeta Metroconsulta, que mantenía una cobertura de consultas similar pero que no incluyó seguro alguno; reforzando con esto el margen para Metrored.
- Consultas Básicas a precios preferenciales con clientes de Fybeca, Metrohoy, Afiliados a Tarjeta ABF, ofertando en las especialidades de ginecología, pediatría, medicina interna y medicina general aprovechando el flujo de clientes de los canales mencionados.

Ofrecimos a nuestros pacientes y clientes las siguientes Campañas mensuales: San Valentín, Control médico para mujer, deportista, general e infantil; chequeo escolar costa y sierra; día del niño, día de la madre, campaña contra la gripe, chequeos preventivos para adultos mayores, terapias físicas de rehabilitación para IESS y pacientes particulares.

Realizamos gestiones y cierres de convenios privados con: Cámara de Comercio de Quito, GEA Internacional, American Assist (seguro dental), GAES, Plusmedical.

La línea de Salud Ocupacional creció de una manera importante en el 2014 ubicándose en un valor de facturación de 950 mil dólares, tres veces más que el año anterior. Consolidando un equipo de 5 ejecutivos comerciales corporativos, que han sido debidamente capacitados, entrenados para su labor. Además contamos con el apoyo y soporte técnico de un equipo de médicos y técnicos en Seguridad y Salud Ocupacional. Se ha conseguido y mantenido cuentas importantes tales como: Telefónica, Acciona Infraestructuras, Fybeca, 3M, Zaimella, SuperPaco, Pfizer, Unifer, Adrialpetro, entre otros.

Pese a todos estos esfuerzos, no se llegó al volumen necesario que permita alcanzar el punto de equilibrio en rentabilidad.

IV. TALENTO HUMANO

Con el fin de optimizar los recursos existentes dentro de la compañía y con el fin de disminuir el valor de nómina en el 2014 se empezó con un plan de reducción de personal tanto con el personal médico y administrativo.

Al finalizar el periodo la empresa la formaban 183 colaboradores distribuidos en los 4 Centros Médicos (Carolina, Condado, Los Chillos y Guayaquil), oficina matriz, dispensarios y Sitios de Tomas de Muestras.

Es importante mencionar que en el 2014 se registró un índice de rotación de personal de 8%, con un promedio mensual (ingresos promedios/número de colaboradores) de \$1.800.

No se alcanzó a dimensionar adecuadamente la oferta mantenida, versus la demanda existente, y es por ello que la estructura requirió varios ajustes posteriores.

V. ASPECTOS CONTABLES - FINANCIEROS

Se elaboraron los estados financieros en función de las NIIF que se implementaron desde el 2012. Metroambulat ha continuado pagando con normalidad el préstamo a Banco Pichincha y empleados, sin embargo se han producido retrasos en el pago a proveedores debido a que se contó con un nivel de liquidez bastante restringido.

Durante el año 2014 el nivel de pagos del IESS ha disminuido de manera sustancial, pasando de un saldo de US\$249 mil al cierre de 2013 a US\$795 mil al cierre de 2014.

Se ha tratado de favorecer la ocupación y la productividad del personal médico, y además la mejor utilización de la capacidad instalada. Sin embargo la falta de pago por parte del IESS y la crisis de liquidez generada han generado serias dificultades en la Administración de la Compañía.

En lo que se refiere a la cuenta pendiente del IESS Guayaquil con Metroambulat, se realizaron varias gestiones con la Dirección General y se consiguió que en la Subdirección de Guayas se auditen nuevamente los expedientes impagos, lográndose un pago definitivo de aproximadamente US\$1.38 millones.

VI. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

En el total de activos de la empresa se refleja una reducción de aproximadamente US\$ 423 mil. Generado principalmente por la regularización de pagos de Humana disminuyendo la cartera por US\$1.5 millones, depreciación por US\$262 mil, incremento de Cuentas por Cobrar al IESS por US\$550 mil, incremento de Efectivo y equivalentes de efectivo por US\$518 mil (principalmente aporte de US\$500 mil recibidos a finales de diciembre de 2014), incremento en activos fijos en el rubro de instalaciones y adecuaciones principalmente por las adecuaciones realizadas a las nuevas oficinas administrativas y Centro Médico ubicado en la Plaza de Toros.

En el pasivo de la empresa se refleja un incremento en la cuenta por pagar proveedores principalmente Fybeca y Netlab. Existe una acumulación de pasivos así como de cuentas por cobrar, lo cual claramente dificulta la operación proyectada.

Finalmente durante los primeros meses del año 2015 se ha realizado un aporte para futuras capitalizaciones por US\$ 825 miles.

CENTRO MEDICO AMBULATORIO METROAMBULAT S.A.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

CENTRO MEDICO AMBULATORIO METROAMBULAT S.A.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

(Expresados en dólares estadounidenses)

<u>Activos</u>	<u>2014</u>	<u>2013</u>
Activos corrientes		
Efectivo y equivalentes de efectivo	547,438	29,321
Cuentas por cobrar comerciales	1,192,825	598,515
Cuentas por cobrar a compañías relacionadas	432,161	1,927,162
Impuestos por recuperar	272,181	215,565
Anticipo proveedores y otras cuentas por cobrar	123,345	102,470
Total activos corrientes	2,567,950	2,873,033
Activos no corrientes		
Activos fijos	768,566	886,409
Impuesto a la renta diferido	1,777	2,252
Total activos no corrientes	770,343	888,661
Total activos	3,338,293	3,761,694
 <u>Pasivo y Patrimonio</u>	 <u>2014</u>	 <u>2013</u>
Sobregiro bancario	164,475	225,751
Obligaciones financieras	201,462	184,340
Proveedores y otras cuentas por pagar	2,335,532	924,956
Cuentas por pagar a compañías relacionadas	698,500	1,870,485
Beneficios sociales	54,479	75,303
Impuestos por pagar	25,563	36,324
Total pasivos corrientes	3,480,011	3,317,159
Pasivos no corrientes		
Obligaciones financieras	-	201,462
Proveedores por pagar	7,355	13,741
Obligaciones sociales	39,033	32,558
Total pasivos	3,526,399	3,564,920
Patrimonio atribuible a los accionistas		
Capital pagado	1,326,310	1,326,310
Reserva legal	5,895	5,895
Aportes futuras capitalizaciones	300,000	-
Resultados acumulados	(1,820,311)	(1,135,431)
Total patrimonio neto	(188,106)	196,774
Total pasivos y patrimonio neto	3,338,293	3,761,694

VII. ESTADO DE RESULTADOS

En el año 2014 se alcanzaron ingresos cercanos a los US\$ 7 millones, un margen bruto del 11.05%, el cual fue inferior en 1.71 puntos en relación al margen del 2013.

Los gastos de administración y ventas tuvieron un incremento de US\$ 178 mil, o su equivalente de 14.48% en relación al 2013 y que principalmente se evidencia por el aumento en el gasto de ventas y mercadeo para promover comercialmente los servicios de la compañía.

Como resultado acumulado del periodo, se llegó a una pérdida neta antes de impuestos de US\$ 617 mil, y una pérdida neta de US\$ 672 mil..

CENTRO MEDICO AMBULATORIO METROAMBULAT S.A.
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2014
(Expresados en dólares estadounidenses)

	<u>2014</u>	<u>2013</u>
Ingresos por servicios	7,005,837	6,984,628
Costo de operación	<u>(6,231,635)</u>	<u>(6,093,195)</u>
Utilidad bruta	774,202	891,433
Gastos de administración	<u>(1,125,375)</u>	<u>(1,089,234)</u>
Gastos de ventas	<u>(285,617)</u>	<u>(143,241)</u>
Otros ingresos, netos	<u>73,960</u>	<u>105,512</u>
Resultado operacional	<u>(562,830)</u>	<u>(235,530)</u>
Gastos financieros, netos	<u>(55,097)</u>	<u>(46,341)</u>
Pérdida neta antes de impuesto a la renta	<u>(617,926)</u>	<u>(281,871)</u>
Impuesto a la renta	<u>(54,839)</u>	<u>(68,053)</u>
Pérdida neta y resultado integral del año	<u><u>(672,766)</u></u>	<u><u>(349,924)</u></u>
Otro resultado integral	(12,114)	-
Pérdida neta y resultado integral del año	<u><u>(684,880)</u></u>	<u><u>(349,924)</u></u>

DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DEL DIRECTORIO DE METROAMBULAT S.A.

Las disposiciones de la Junta General y del Directorio han sido cumplidas a cabalidad.

VIII. CONCLUSIONES

El plan del año 2014 contemplaba una proyección de crecimiento apalancada en clientes privados, lo cual no sucedió e impidió alcanzar el punto de equilibrio, a esto se sumó las dificultades de cobranza al IESS, lo que limitó el flujo de dinero de la compañía. Los resultados de la auditoría indican que todos los registros contables están correctamente realizados y no existen observaciones al respecto.

La administración de Metroambulat, considera importante:

La diversificación de clientes y de ingresos, a fin de evitar una alta dependencia comercial de los actuales clientes y servicios.

Profundizar el control de gastos de forma permanente.

Una gestión de recuperación de cartera sostenida.

Finalmente, es importante mencionar que se están mejorando varios procesos médicos, operativos y administrativos que permitan garantizar mejores niveles de atención médica. Aún se debe trabajar y optimizar la eficiencia administrativa y operativa.

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



Christian Xavier Vaca Soto
Gerente General
Metroambulat S.A.