

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2013

A la Junta General de Accionistas de:

"CLÍNICA DE ESPECIALIDADES MÉDICAS PAUCARBAMBA CLEMPA S. A."

Cuenca, 31 de Diciembre de 2013

Señores Accionistas de la Clínica de Especialidades Médicas CLEMPA S. A., con el mayor de los respetos, me permito entregarles del informe de actividades efectuadas por Gerencia General durante el año 2013.

Para iniciar deseo expresar mi más fraterno y sincero agradecimiento al Dr. Edgar Reinoso Muñoz, Presidente de CLEMPA S. A., a través de él, al ilustre Directorio y Socios de CLEMPA S. A., quienes han sabido durante este periodo concederme el honor de dar su incondicional apoyo y respaldo a las actividades emprendidas por esta administración y sus respectivas gestiones, las mismas que se han alineado dentro del marco del profundo respeto, honradez, responsabilidad y en un escenario de conocimiento y actualización constante, con cuentas claras y sus respectivos sustentos, destacando eso sí una coordinación y su constante supervisión con conocimientos del movimiento financiero y administrativo de la entidad.

Dentro de las gestiones y el ejercicio económico 2013, la Gerencia General, ha cumplido varias actividades, siendo las más importantes las siguientes:

MANTENIMIENTO DE LA CLÍNICA

Arreglos de mantenimiento, Conservación de los espacios, arreglos varios en todos los puntos que se ha requerido por parte del edificio de la entidad, dichos sustentos están archivados en la administración, además se ha procedido a comprar dos multiparámetros para quirófano y se ha puesto en funcionamiento lo que es el área de neonatología, si bien es cierto dentro del área de neonatología existe una apatía por parte del personal de enfermería para no dar atención a los pacientes que llegan a este departamento que inclusive como un hecho posterior debo manifestar que una de las señoras enfermeras ha procedido a romper intencionalmente unos de los cables indispensables para el funcionamiento de una de las termocunas, razón por la que actualmente estas se encuentran paralizadas y no hay atención a los pacientes, lamentablemente no se ha podido establecer el nombre de la enfermera que realizó este daño a la entidad, hemos procedido a solicitar a Telmed que proceda a adquirir dicho repuesto y que posteriormente será descontado a todo el personal respectivo.

EL TALENTO HUMANO DE LA CLINICA

Durante el año 2013, el personal ha tenido algunos cambios, la persona que laboraba en lavandería se jubiló y presentó una demanda a la clínica por un valor de \$ 17.000,00 dólares más la jubilación respectiva, la administración creyó conveniente responder esta demanda, cuya sentencia nos resultó positiva para los intereses de la entidad y no tuvimos que darle ni un solo centavo, porque estaba mal planteada la demanda, de igual forma hemos tenido muchos inconvenientes con el personal de Residentes, pues hay épocas del año que no se puede conseguir este personal por lo que en esos tiempos la clínica ha tenido una serie de problemas que son conocidos por los Señores Accionistas.

El Personal de Administración (repcionistas, contabilidad, auxiliar contable), dentro de este grupo hemos tenido el cambio de contadora de la entidad en el mes de febrero de 2013, por lo que ha existido cambios dentro del esquema contable el mismo que lo hemos ido supervisando y hemos salido adelante por lo que el sistema contable existente dentro de la compañía es bueno muy razonable y confiable. Además también nuestra labor está encaminada a realizar todos los trámites del convenio con el IESS, para lo cual contamos con Auditora Médica, persona que se encarga de cargar toda la información para poder cobrar al Seguro por los servicios que presta la entidad al IESS, misma que hasta el 31 de diciembre de 2013 no se ha tenido ningún tipo de inconvenientes de su forma de llevar estos trámites.

El personal de limpieza y aseo se ha mantenido como todos los años con problemas pequeños, los mismos que los hemos ido corrigiendo al andar, pero hasta el momento no hemos tenido inconvenientes. De manera especial hemos tenido una serie de problemas con el discapacitado debido a que su forma de trabajo dejaba mucho que desear, además que trataban de realizar el trabajo a medias y querían imponer horarios que era imposible aceptar.

El personal de Farmacia, labora con turnos rotativos una vez a la semana en el horario de la mañana y otro en la tarde de forma que hasta las 9 de la noche se encuentra abierta la farmacia para su respectiva atención, en el año 2013, se implementó un segmento más gracias a la gentileza que ha tenido el Dr. Edgar Reinoso, que es la venta de productos de dermatología, para lo cual el 9% de las ventas quedan para la clínica, lo queda hecho que la farmacia se mantenga regularmente y que sus ingresos sean superiores a los egresos, de acuerdo a lo que se presenta en el siguiente cuadro para su mejor explicación:

INFORME COMPARATIVO FINANCIERO FARMACIA AÑOS: 2010, 2011, 2012 Y 2013

INGRESOS	2010	2011	2012	2013
Arriendos	3,379.20	3,379.20	0.00	0.00
Hospitalización	98,452.65	94,235.24	108,816.94	130,972.21
Botiquín	0.00	0.00	29,450.23	36,125.30
TOTAL INGRESOS	101,831.85	97,614.44	138,267.17	167,097.51

Nota: Se debe tener en consideración que desde el mes de Mayo, esta dermatología

Por ingresos de arriendo en los años 2010 y 2011, se entiende valores que se recibía por arrendamiento del local de farmacia a la Sra. Elizabeth Quito, y desde el año 2012 y 2013 ya la farmacia forma parte de la Clínica.

Por hospitalización se debe considerar los valores que ingresan por pacientes hospitalizados, que en los años 2010, 2011 sus valores tenían una tendencia a la baja, no así en el año 2012 y 2013, que con el convenio del IESS, tuvieron un repunte considerable de acuerdo al cuadro que antecede.

EGRESOS	2010	2011	2012	2013
Sueldos	0.00	0.00	9,840.00	10,840.00
IESS	0.00	0.00	1,230.34	1,013.54
12% IVA de arriendo	405.50	405.50	0.00	0.00
Servicios Básicos	256.42	325.23	365.42	385.46
TOTAL EGRESOS	661.92	730.73	11,435.76	12,239.00

Los gastos que ocasiona mantener en funcionamiento la Farmacia de la Clínica constan especialmente los sueldos, pagos al IESS (patronal) y los servicios básicos que se paga cada mes. Debo puntualizar también esta subida se da por cuanto desde el mes de Junio de 2013 empezamos a vender productos dermatológicos que gentilmente el Dr. Edgar Reinoso, ha confiado a nuestra Farmacia y que se facturan cada mes un alto volumen.

DETERMINACION DEL EXCEDENTE:				
	2010	2011	2012	2013
Arriendos	3,379.20	3,379.20	0.00	0.00
Hospitalización	34,458.42	32,982.33	38,085.93	45,840.27
Botiquín	0.00	0.00	5,006.54	7,582.25
TOTAL EXCEDENTE	37,837.62	36,361.53	43,092.47	53,422.52

Este valor del excedente o utilidad bruta que se genera en el departamento de farmacia de la clínica, es debido a los porcentajes que se obtiene como utilidad es decir que mientras en Hospitalización mantenemos una utilidad según el sistema de un 35%, en el botiquín de venta a pacientes provenientes de los consultorios médicos y ventas en general un promedio del 17%, incluyendo por supuesto por el porcentaje que deja la venta de productos dermatológicos (9%), lo cual nos da los resultados expuestos. Estos resultados hacen ver que la utilidad bruta se ha ido incrementando en el año 2012 y 2013, el año 2012 porque se inició el convenio en el mes de octubre de ese mismo año.

El personal de Quirófano, este se ha mantenido con una sola persona a la misma que se le está pagando un valor adicional por estar a cargo de todo el departamento, más bien hemos tenido es inconvenientes con los Señores Profesionales Anestesiólogos, pues como es sabido, el Dr. Fernando Ruíz, dejó de asistir a la Clínica, sin ningún tipo de aviso o

comunicación al respecto, de igual forma el Dr. Jorge Barzallo, en reiteradas ocasiones que ese le ha llamado ha manifestado que no desea atender a los pacientes del IESS, y el Dr. Fernando Orbe, se ha mantenido solo dando anestesia a los pacientes en quirófano. Dentro del área de Quirófano hemos tenido un poco de inconvenientes, debido a que los equipos ya están desactualizados y se dañan continuamente, hemos tenido y a medida de las posibilidades económicas que ir solucionando este inconveniente, para lo cual adquirimos 3 equipos monitores nuevos, mismos que están ya dando servicio, hemos arreglado la máquina de anestesia en dos ocasiones y se dado mantenimiento a otros equipos más.

El personal de Rayos X, durante este año 2013, no se ha verificado inconvenientes pues a medida de las posibilidades y la tecnología de sus equipos se ha estado atendiendo a los pacientes particulares y privados, durante este periodo hemos tenido los siguientes ingresos y egresos:

RAYOS X				
INGRESOS	2010	2011	2012	2013
Ingresos por placas	10,285.97	8,931.50	7,486.96	9,156.34
Egresos	10,895.34	9,685.42	8,978.56	8,645.87
RESULTADO GENERAL	-609.37	-753.92	-1,491.60	510.47

Como se puede ver los ingresos del departamento de Rayos X se ha mantenido en los años 2010, 2011 y 2012 existió una pérdida, pero ya para el año 2013 hemos tenido una utilidad, debido a que todo el material que teníamos en stock lo hemos utilizado en los servicios del paciente IESS. Los Gastos son de sueldos a la persona que labora allí y más lo que es servicios básicos, incluido por supuesto el porcentaje que se entrega a los Médicos Radiólogos que leen los informes que es un 26% por informe.

EL ESTADO FINANCIERO DE LA CLINICA:

Durante el año 2013, la entidad ha tenido como resultado final una utilidad la misma que se genera por los ingresos del convenio mantenido con el IESS, a pesar de que sus pagos son tardíos, debemos recordar que los tres últimos años nos hemos mantenido con una pérdida, para un mejor entendimiento expongo el siguiente cuadro de los resultados de los años 2010, 2011, 2012 y 2013:

ESTADO DE RESULTADOS (PERDIDAS Y GANANCIAS)				
AÑOS	2010	2011	2012	2013
Ingresos	442,990.42	383,024.59	439,608.51	860,564.20
Egresos	518,394.69	451,086.95	511,788.98	856,021.45
RESULTADO FINAL	-75,404.27	-68,062.36	-72,180.47	4,542.75

Como podemos apreciar hemos tenido pérdidas altas durante los años 2010, 2011 y 2012, según lo que se quiera interpretar con tres años de pérdida la compañía se puede liquidar,

pero aquí se debe interpretar también que en el cuarto año cuando se hace todo lo posible y se obtiene una utilidad como la que hemos logrado con trabajo, honradez, honestidad y transparencia la compañía no se liquidará, es más para el año 2014 se avizora más posibilidades de utilidades, lo que respalda la gestión administrativa y financiera de la Clínica, dejando sin piso algunas aseveraciones de que sería mejor que la clínica se liquide, salvo que la mayoría de socios así lo crea conveniente, porque en cuanto a resultados se ha demostrado que esta posibilidad se desvanece, siempre y cuando como se dijo exista la predisposición de los socios de seguir colaborando con la atención a los pacientes del IESS.

LABORATORIO:

Como es conocido por los Señores Socios – Accionistas, el laboratorio, deja a la clínica un 26% del total de los ingresos que se genera por su atención, en el año 2013, este departamento ha tenido los siguientes datos como ingresos:

LABORATORIO	
AÑO	VALOR
2013	11,236.04
26%	3,947.80
TOTAL DE INGRESOS	15,183.84

El total de ingreso para la clínica dentro de este departamento alcanza a \$ 3.947,80 dólares, siendo el 26% del total de ingresos del laboratorio, aunque se ha analizado esta situación y se prevé de acuerdo a conversaciones con el Dr. Edmundo Mosquera que para los primeros meses del año 2014, ya no se atenderá en el laboratorio y que se dejará a disposición de la clínica su utilización.

CONVENIO CON EL IESS

Desde el 15 de Octubre de 2012, la Clínica mantiene un convenio con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, desde esa fecha los ingresos de la entidad han sufrido alzas considerables, existiendo siempre el inconveniente de los pagos, por lo que generalmente hemos tenido un poco de problemas con los proveedores mismos que lo hemos solucionado, debemos tener muy en cuenta que la clínica está soportando este convenio sin que los Señores Socios Accionistas de CLEMPA S. A, hayan realizado ningún aumento de capital, lo que normalmente se efectúa dentro de una entidad que entra en este tipo de convenios con la finalidad de tener un sustento o soporte para cuando el IESS, disponga las transferencias respectivas.

Constantemente en mis informes anuales de Gerencia y en el de algunos Directorios, he manifestado la necesidad urgente de realizar un aumento de capital, pero no se ha tocado este tema en ningún momento, por lo que la administración ha tenido que seguir gestionando de otras formas el soporte de las cuentas de los proveedores y de deudas

pendientes de la clínica, así como también los pagos a los empleados, servicios básicos y otros de mantenimiento que no esperan sino que hay que pagarlos cada mes.

A pesar de no existir ningún aporte en aumento de capital por parte de los socios, como dije anteriormente lo que ocurre en otras entidades de salud con sentido empresarial y de servicio, pues todos sabemos que se ha incrementado el capital en todas las clínicas privadas de la localidad excepto la nuestra, a pesar de esto hemos salido adelante hemos pasado de tener pérdidas a obtener utilidades aunque no en mayores cantidades pero utilidades al fin, manteniendo este crecimiento que ha no dudarle en el año 2014, serán mayores.

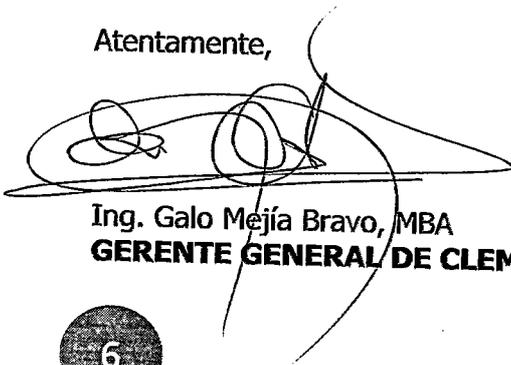
La administración solicita a los señores socios la comprensión y paciencia respectiva, pues no se puede realizar compras así por así, no tenemos el dinero para todo, debemos entender que recién estamos saliendo de la recesión económica que tenía la clínica, por eso es que vemos todavía que existen varias cosas por hacer como son cortinas, camas, televisores, equipos para uci, para neo y quirófano y muchas cosas más, si la administración tuviera el dinero pues se lo compraría inmediatamente. Debemos considerar que pacientes privados es una mínima cantidad la que se atiende, pues un 98% son pacientes IESS.

Haciendo una retrospectiva les invito a meditar ahora que tenemos una ocupación del 75% y a veces del 80% en hospitalización de pacientes, cerrando el año con una ocupación del 82%, pero los valores que se cobran son menores a los que realmente se debe cobrar, pues al ser pacientes IESS, se aplica el tarifario del Ministerio de Salud y su cobro es en 6 meses y a veces más, otra situación fuera si estos pacientes nos pagaran ese rato y en efectivo como ocurría en los años anteriores.

Los resultados de la atención a pacientes del IESS, atendidos en los meses de noviembre y diciembre del año 2012 y el año 2013, lo sintetizo en el siguiente cuadro:

Finalmente dejo constancia de mi más imperecedera gratitud al Dr. Edgar Reinoso, Presidente de CLEMPA S. A., quien a pesar de no cobrar nada por su gestión, ha sido el pilar fundamental en el apoyo constante para que en la administración se continúe manejando con toda la transparencia los recursos que ingresan y que si tenemos errores lo hacemos como humanos que somos pero lo que si me enorgullece es que la honradez, la responsabilidad y el trabajo han sido siempre nuestra fortaleza. También agradezco profundamente al Directorio quienes de una u otra forma han sabido apoyar en todo momento nuestra gestión.

Atentamente,



Ing. Galo Mejía Bravo, MBA
GERENTE GENERAL DE CLEMPA S. A.

