

## **INFORME DE GERENCIA**

**A los señores Socios de Somedica Cia. Ltda.**

Señor Presidente, Socios de SOMEDICA CIA.LTDA., en Cumplimiento a lo que dispone la ley de Compañías, en relación a los Estatutos Sociales y como Gerente de esta empresa, pongo a consideración de ustedes el informe de actividades correspondiente al ejercicio económico del 1 de Enero al 31 de Diciembre 2017.

Esta administración conjuntamente con la Presidencia, Directorio de la Empresa y departamentos que componen la Sociedad Médica del Austro, ha mantenido actividades, concernientes a ventas de convenios, venta de acciones, mercadeo, soporte y desarrollo de equipos y sistemas, auditoría de inventarios, auditoría interna, cartera, actividades que han sido ejecutadas buscando la consecución de resultados en beneficio de los socios de la compañía y de cada una de las empresas a la cual prestamos los servicios.

Me permito informar que en el año 2017, se dio por cerrado la revisión que se inició en el año 2016 por parte SRI, proceso para el cual se contó con la colaboración del Dr. Esteban Flores, abogado tributario que presta sus servicios profesionales a las empresas de la corporación, en el mismo se pudo solventar todas las inquietudes presentadas por la entidad, es de informar que se ha mantenido informado a la Presidencia y miembros del Directorio de los pasos que se han seguido en este proceso.

Como es de su conocimiento la empresa a partir del año 2016, se planteó como objetivo tener un giro de negocio de atención médica de consulta externa con las aseguradoras privadas y empresas del medio, negocio que arroja los siguientes resultados para la compañía al 31 de diciembre del 2017:

	2016	2017	% CREC
INGRESOS POR CONVENIOS PRIVADOS	102.428,12	135.904,98	33%

Se informa que como parte de las ventas de convenios empresariales en el año 2017, no se consiguió la adjudicación del convenio con la empresa eléctrica, esto debido a que en el proceso de puja, los costos presentados por la otra compañía participante fueron inferiores a la oferta final presentada por la compañía. De los ingresos por convenios IESS, que son por recuperación de cartera de años anteriores a la fecha queda un saldo por recuperar de \$11.840,91, de los cuales se han presentado todos los respaldos al IESS y estamos en espera de una respuesta.

En lo referente a los ingresos por asesorías de sistemas, cartera, auditoría y mercadeo, me permito informar que se presentó al Directorio de la compañía la proyección de gastos e ingreso, previo a eso en reuniones con las gerencias se informó a detalle de cada uno de los gastos que representan el poder prestar estos servicios, mismos que para el año 2017 significaron los siguientes ingresos:

	2016	2017	% CREC
INGRESOS POR CONVENIOS PRIVADOS	408.041,00	396.212,67	-3%

El departamento de auditoria, ha desempeñado actividades de control y asesoría a cada una de las administraciones y presidentes de las empresas de la Corporación Médica Monte Sinaí, se ha mantenido activamente la auditoria de inventarios en las empresas, y se ha entregado los informes con los hallazgos y las recomendaciones respectivas a las administraciones para toma de decisiones, de los mismos se denota un importante avance en el control de inventarios por parte de las empresas.

El departamento de cartera, mismo que se encarga de la revisión de la cartera interna entre empresas relacionadas, en coordinación con las administraciones de las empresas mensualmente ha conciliado las carteras, información que ha sido entregada oportunamente para la toma de decisiones.

En el área de mercadeo se realizaron los presupuestos de gastos a nivel corporativo, mismo que fue informado y aprobado por las gerencias de las empresas y el Directorio de la compañía. De este presupuesto que para el año 2017 fue de \$64.225,26 se lo distribuyo entre pautaje radial, pautaje digital, fee de agencia publicitaria, material POP, entre otras, inversiones que permiten a las empresas del grupo mejorar el posicionamiento, se destaca dentro de las actividades promocionales las Ferias de la Salud que se realizaron en Cuenca, Cañar y Azogues.

El Departamento de Soporte y desarrollo de sistemas, ha brindado permanente asesoría a las administraciones, permitiendo tener una adecuada infraestructura informática, con todas las seguridades para la información, es de notar que cada decisión de inversión de Software o Hardware ha sido presentada y aprobada por las gerencias. El departamento conjuntamente con la administración tomó la decisión de dar seguimiento a las observaciones presentadas en un informe de auditoría informática realizado en años anteriores, optando por adecuar el área donde se encuentra el data center Data Center con todas las seguridades, de esta manera precautelar la conservación de los equipos y la información resguardada en los mismos. En el primer trimestre de este año se terminó con la implementacion del software de marcaciones a nivel corporativo. En el mes de abril en decisión conjunta con las gerencias y Directorio de la compañía, se tomó la decisión de contratar el Sistema Softcase 2.0, mismo que se deberá implementar en todas las empresas del grupo, teniendo el mismo sistema operativo y de esta manera facilitando el control de los procesos entre las empresas de la corporación, a noviembre del año 2017, se tuvo implementado en Hospital y Farmacia, quedando pendiente las demás empresas del grupo para el primer semestre del año 2017, es importante informar que los tiempos

en la implementación se han prolongado ya que el sistema ha requerido ajustes, mismos que se han realizado de acuerdo a los requerimientos de las administraciones, paralelamente a la compra del sistema Softcase 2.0, se contrató el mantenimiento del mismo por 7 años, de esta manera se evita que el sistema se des-actualice. Se ha dado soporte operativo y de mantenimiento a cada una de los equipos de las empresas.

De los ingresos por la prestación de los servicios mencionados se tiene un resultado positivo para los socios de la compañía, mismo que da como utilidad final un valor de \$ 46.435,23, con una liquidez que respalda el resultado.

Dentro de las prestaciones de servicios que realiza la compañía está la venta de acciones, para lo cual en reuniones de Directorio se tomaron algunas decisiones importantes, con la finalidad de conseguir los objetivos trazados, dentro de lo que se destaca el generar un paquete entre los consultorios del nuevo proyecto y las acciones, de esto estrategia última, mas ventas de acciones individuales se obtuvo una venta total en el año 2017 de 14 paquetes accionarios del Hospital Monte Sinaí, lo que representará un ingreso aproximado para la Holding de \$450.000,00.

Como es de conocimiento de los socios de la compañía, durante el año 2017 se llevó a cabo el proceso de puesta en marcha del proyecto Torrecuarto, mismo que en una fase inicial una vez que se contaban con todos los estudios y permisos requeridos y el respectivo análisis de la demanda, así como la rentabilidad, se aprobó en Directorio de la compañía la ejecución del mismo, para lo cual se llamó a licitación, proceso al cual se presentaron el constructor Ing. Diego Coredero y la empresa Ejeproy Cia. Ltda, dando como ganador esta última, con una oferta de \$3.664.432,57, cabe destacar que la evaluación de las ofertas la realizó el Ing. Marco Vásquez, y posterior a la revisión con la administración se llevó a Directorio donde se tomó la decisión de la adjudicación a la empresa mencionada.

La administración coordinadamente ha informado al Directorio del proceso de venta de los consultorios, para el cual se estableció prioridades, entre ellas que los profesionales sean médicos, la compra de acciones, las especialidades, entre otras.

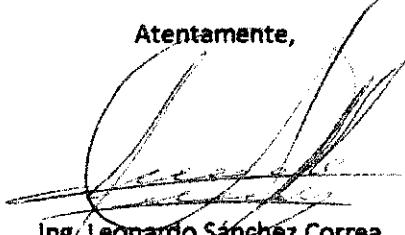
Después de un análisis minucioso de los costos, y con la respectiva asesoría legal del Dr. Coello, la administración llevó a Junta de Somedica, la posibilidad de crear una compañía inmobiliaria, propuesta que fue aprobada por la Junta, considerando las ventajas de la inmobiliaria y las restricciones que tenía la compañía para la venta de inmuebles, de esta decisión resultaron algunas acciones necesarias para la ejecución del proyecto, principalmente la venta del terreno a la Compañía Constituida con el nombre de Torrecuatrosinaí por el monto \$712.000,00.

En el orden legal en lo referente a los aspectos laborales contamos con el asesoramiento del Dr. David Mera y Dr. Teodoro González.

Agradezco la oportunidad brindada por el Presidente de la empresa, Dr. Emanuel Coronel los miembros del Directorio y todo el personal de esta empresa que han contribuido con el logro de los objetivos propuestos por esta administración.

Pongo a disposición de la Junta General de Socios de Somedica Cia. Ltda. el informe de Gerencia.

Atentamente,



Ing. Leonardo Sánchez Correa.

**GERENTE SOMEDICA CIA. LTDA.**