

## 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 2018.

La administración de Somedica, conjuntamente con el personal que componen la empresa ha venido brindando sus servicios a las empresas de la Corporación Médica Monte Sinaí, el objetivo principal de la centralización de estos servicios ha sido la optimización del gasto.

Los resultados presentados por los ingresos por concepto de asesorías, sistemas y convenios privados con aseguradoras son los siguientes:

TIPO DE SERVICIO	2017	2018	% CREC.
ASESORIAS CORPORATIVAS Y SISTEMAS	396.212,67	377.922,72	-4,6%
ASEGURADORAS Y CHEQUEOS	135.904,98	186.446,46	37,2%

Como se evidencia los ingresos por asesorías corporativas y sistemas al igual, que en el año 2017 en comparación del año 2016, muestran un decrecimiento, de esta manera está demostrado que la gestión realizada busca optimizar el gasto en las empresas, considerando que este valor viene en su totalidad de las mismas. En lo referente a los ingresos por concepto de convenios con aseguradoras y venta de chequeos médicos, muestran un crecimiento el cual sustenta el trabajo que se viene realizando en el área de convenios atendiendo a más de 4200 consultas, departamento en la cual se sigue trabajando buscando nuevos acercamientos con empresas y seguros, actualmente se tiene convenio con Prestasalud, Confiamed, Humana, BMI-Mas Ecuador, AyG Metropolitana, Transmedical, y Ecuasistencia, también se ha realizado la venta de chequeos escolares, chequeos preventivos, y se realizó el convenio con Celec Azogues, es de mencionar que paralelamente a la gestión que se realiza con las aseguradoras para consulta externa, se realiza la

gestión para atenciones Hospitalarias ingresos que se presentan directamente en el Hospital Monte Sinaí.

En el año 2018, se finalizó la división de las claves catastrales del consultorio 201, gestión que permitió la venta del mismo generándonos un ingreso extraordinario por 41.783,30 dólares, valor que es el resultado de la diferencia entre el valor total de la venta y el costo en el que se adquirió el inmueble.

El total de los ingresos suman 636.964,92 dólares y los gastos incluidos impuestos y participación de trabajadores 541.713,00 dólares, generando una utilidad para socios de 95.251,92 dólares, incrementando la utilidad en 105,13%, en relación al año 2017.

En lo referente a la situación financiera de la empresa, la misma presenta solvencia y liquidez para el desarrollo de sus actividades y cualquier inversión en el mediano o corto plazo, teniendo como principal activo el anticipo generado por la compra de los parqueaderos a la compañía Torrecuatrosinaí, por un valor de 713.942,05 dólares.

En el área de marketing, se ha atendido los diferentes requerimientos de las empresas, desarrollándose los diferentes diseños de afiches, señal ética, formatos, entre otros, es importante mencionar que ya desde hace 2 años se cuenta con un presupuesto corporativo para gastos generales de publicidad, tales como costos de radio, manejo de fanpage, twitter, baners, material POP, gastos de ferias, folletería, productos promocionales, auspicios, entre otros, contándose con un valor total de presupuesto para el año 2018 de 60.905,87 dólares, mismo que una vez cerrado el año en reunión mantenida con las administraciones de las empresas se ha cumplido a cabalidad, el departamento en reuniones de planificación semanales y reuniones de tráfico mensuales, ha desarrollado diferentes planes de acción para generar un posicionamiento de marca, así como un retorno de la inversión, teniéndose como principal estrategia la promoción de los profesionales que forman parte de la corporación así como la de los servicios que brindan las empresas, dándose como resultado el crecimiento de los ingresos en todas las empresas del grupo. Es importante mencionar que se cuenta con un manual de uso de marca y que actualmente se ha desarrollado un manual de uso de marca exclusivamente para el médico, material que será entregado durante el año 2019. También se actualizó toda la información de datos personales y fotografía de los profesionales que laboran en la corporación. La realización de las ferias de la salud en las ciudades de Azogues y Cuenca, tuvieron una gran acogida de la ciudadanía dando un impulso a la marca como apoyo a la sociedad.

En el área comercial se ha atendido los requerimientos de las empresas y se ha mantenido las vistas médicas teniendo el feedback del médico, información importante para la solución de conflictos y acciones correctivas que se deban realizar para prestación de servicios que dan las empresas del grupo, a más de mantener un contacto continuo con los profesionales.

El departamento de auditoría, ha desempeñado actividades de control y asesoría a cada una de las administraciones y presidentes de las empresas del grupo, se han establecido nuevos procesos en el control de inventarios, en área como farmacia interna, y en el área comercial donde existe un

importante manejo de recursos, a más de eso se ha realizado las recomendaciones en temas tributarios, contables, RRHH, societarios, entre otros.

El departamento de sistemas a participado activamente en el desarrollo de soluciones informáticas y de soporte, dentro de las empresas, incluido las administraciones de los condominios, a finales del año 2018 se tomó la decisión, de dividir el servicio de internet, quedando como proveedor de servicio para las empresas Telconet, y para la red de médicos la empresa NetLife, esto permitirá evitar que se congestione la red, y que las empresas den el servicio de manera oportuna a los clientes, al mismo tiempo los médicos tengan la opción de tener una red propia que les permitirá navegar de una manera rápida. Se han realizado inversiones como la compra del switch de ingreso, mismo que se ubicó en la planta baja de la Torre II, equipo que sirve para poder distribuir de una manera uniforme la red a las empresas, a más de eso se ha dado soporte en la compra de cualquier equipo que se requiere en la corporación.

Como es de conocimiento de los socios, desde el año 2017 se inició el proceso de implementación del sistema Softcase, mismo que nos da una solución al manejo de la información, ya que por primera vez todas las empresas manejan el mismo sistema operativo, y gran parte de los procesos de registro de información se incorporaron en todas las empresas, tales como, plan de cuentas, planillaje, reportes, facturación, entre otros, y se desarrollaron procesos propios en función de las necesidades de cada una de las empresas y de los usuarios. Si bien la implementación estaba prevista se termine durante el año 2018, es importante informar que la misma no se ha dado debido varios requerimientos de las empresas, los cuales de manera inmediata y a largo plazo van a dar solución a las necesidades de los usuarios. Al 31 de diciembre del año 2018 la implementación se finalizó en todas las empresas, permitiendo que las mismas estén en facturación electrónica, y como se mencionó existe un manejo similar de la información, a esa fecha quedo integrado el sistema entre la farmacia y el Hospital, quedando pendiente la integración entre el Hospital y los laboratorios, proceso que permitirá de manera digital solicitar los exámenes desde el hospital así como el registro de las obligaciones de manera automática y simultánea tanto en la empresa que solicita como en la que brinda el servicio. Todos estos avances han sido informados de manera oportuna en los Directorios de la empresa.

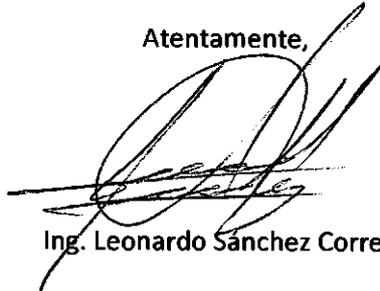
El departamento de cartera, mismo que se encarga de la revisión de la cartera interna entre empresas relacionadas, en coordinación con las administraciones de las empresas mensualmente ha conciliado las carteras, información que ha sido entregada oportunamente para la toma de decisiones.

En el 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, Socios y todo los colaboradores 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.**

Cuenca, 24 de abril del 2019