

Loja, 28 Febrero 2011

INFORME DE ACTIVIDADES A LOS SOCIOS DE LA EMPRESA CEVASCOP CIA LTDA

Hoy concluimos este ciclo de ocho años de servicio a la empresa.

Dejamos una empresa con crecimiento fructífero. Todos los procesos están en marcha y modestia a parte creo que funcionan bien, han habido aciertos y errores, los primeros han superado a los segundos, y los resultados están a la vista.

Tenemos algunas FORTALEZAS.- Dejar una empresa que tiene su prestigio la única en el medio, sin deudas. Tener un proyecto arquitectónico aprobado, tener una marca reconocida en el mercado, un considerable grupo de clientes, personal con experiencia, estamos en camino de acreditarnos al IESS. Convenio prestación servicios con el Consejo provincial de Zamora, Ielsa, INNFA. Clínica San Pablo Clínica Astudillo. NOVARTIS. ILE.

OPORTUNIDADES.- Fortalecernos y mantenernos en el mercado competitivo, Tener nuestro propio local. Comprometerse en la gestión administrativa. Ubicarnos en un sitio estratégico. Realizar convenios de prestación de servicios con empresas mineras, Consejos cantonales. Laboratorios pequeños. Empresas aseguradoras de salud.

DEBILIDADES.- Errores en resultado de exámenes (imágenes. Laboratorio), Personal poco comprometido con la empresa (imágenes), Migración de personal a otras casas de salud (mejores sueldos en sector público), socios que no se integran. Falta tiempo para administrar, tener dos locales, locales no funcionales. No entender la dinámica de que este es un negocio corporativo, donde nos regimos por reglamentos, y lo que no está reglamentado es el criterio de los directivos. Confiamos que hemos llegado a lo máximo como empresa, lo difícil es mantenernos en este nivel. Equipos que cumplen su vida útil. No tener digitalización en imágenes. No tener ambulancia. Confiamos de los procesos y tratar de experimentar.

AMENAZAS.- Competencia, La ley general de salud, leyes laborales, el oportunismo, el egoísmo. La no existencia de manuales y reglamentos, conflictos de interés. Necesitamos gente que trabaje para la empresa (no hay recurso humano).

Las instituciones de control están exigentes, nos han realizado auditoría el IESS, Súper CIAS. Municipio, MSP, hasta el momento ningún problema. Así mismo hemos contratado al Dr. Darwin Arteaga Montaña, contador público para que efectúe revisión de estados financieros y análisis de control interno y procedimientos de la empresa en los años 2009-2010. El valor del contrato es de 1,500 Dólares. Tenemos la página WEB, dirección www.medilab.com.ec

Hemos presentado toda la documentación para ser una empresa acreditada para prestación de servicios al IESS, los mismos que nos hicieron la inspección del laboratorio e imágenes, queda pendiente la inspección a la clínica.

En cuanto a lo laboral, hay un aumento del sueldo básico el mismo que está en 264 USD, la mayoría de nuestro personal gana por encima del sueldo básico. Me han solicitado alza de sueldos el Bioquímico y los tecnólogos en imágenes,

deje al próximo directorio para que lo analice. Hay un juicio pendiente en el juez de trabajo instaurado por la señora Rosario Orellana.

Respecto a los arriendos hay un alza del 15% más., además puntualizo que yo se cedido todo lo que ocupaba como clínica para el lab. A cambio de mi consultorio.

Préstamo al Banco de Loja y los pagos al Dr. Cosme Zaruma, a la fecha esta cancelado todo.

Hemos cancelado la suma 145.152 USD del proyecto clínica MEDILAB, Queda pendiente cancelar 51.740 USD del convenio suscrito con la empresa Espinoza Carvajal. Esto se pagara cuando se suscriba el acta de entrega definitiva y cuando se apruebe los planos por parte del Municipio.

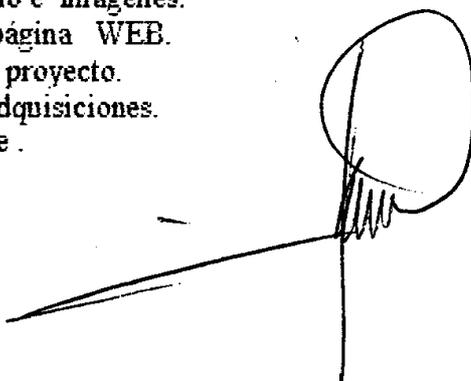
Además se cancelo la cantidad de 3.348,80 USD a la empresa GICA por concepto de estudios de suelos.

Se contrato estudio de impacto ambiental por la cantidad de 1.120 USD, al Ing. Andrés Saritama.

Una empresa sin una representatividad fuerte se convierte en un caos, donde el uno da órdenes y el otro contraórdenes, esto compañeros debemos entenderlo para que esta empresa siga surgiendo, por eso pensemos que al nombrar un gerente o un presidente estamos nombrando a los líderes de la empresa, el resto seguiremos siendo usuarios internos de la empresa, y el único sitio donde tenemos voz y voto es aquí en la junta general, los reclamos, las sugerencias, los planes se los debe tratar aquí.

Invito a que todos nos involucremos en el accionar de la empresa. Sugiero a esta junta general de socios el siguiente organigrama funcional.

- 1.-Junta general accionistas. Rector de las decisiones a tomarse.
 - 2.-Gerente.- (socio) Representante legal de la empresa, encargado de funciones gerenciales de tipo administrativo, Finanzas.
 - 3.-Presidente. (Socio) Encargado del aspecto orgánico-funcional.
 - 4.-Administrador.- Convenios inter - institucionales, (clínica, laboratorio, imágenes) diseño plan marketing, control interno de calidad, control de personal, coordinador de promoción del proyecto y venta de consultorios.
 - 5.-Coordinador de clínica.
 - 6.-Cordinador del Laboratorio e imágenes.
 - 7.-Coordinador científico.- página WEB.
 - 8.-Coordinador médico del proyecto.
 - 9.-Comité de auditoria y adquisiciones.
- Agradezco por escucharme.

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized loop at the top and a long, horizontal stroke extending to the left, with a vertical line extending downwards from the center of the horizontal stroke.