

Loja 20 Marzo 2009

INFORME DE GERENCIA DE LAS ACTIVIDADES EN LA EMPRESA  
CEVASCOP A LOS SOCIOS DURANTE EL AÑO 2008.

Compañeros de la empresa en este mes cumplimos seis años, laborando en un ambiente de compañerismo, de amistad y de confianza, seis años que constituimos la empresa MEDILAB, los logros han permitido que sigamos cosechando frutos, que sigamos creciendo. Comenzamos con aporte individual de cinco mil dólares cada uno con lo cual logramos equipar el laboratorio. Pero la demanda de la ciudadanía y la fe de que en grupo podemos lograr mucho más, con el aporte económico de 10.000 dólares cada uno se implementó un importante centro de Dg. Por imágenes. Hace 7 meses se decidió crear la clínica Medilab, para lo cual la empresa asumió en su totalidad la adecuación del local, implementación de equipos e insumos médicos. Todo esto ha permitido que nuestra empresa tenga un posicionamiento y una marca importante en el medio.

Pero el trajinar es duro sobre todo, para quien a estado durante estos seis años al frente de la empresa, es un trabajo no reconocido, es un trabajo que no siempre genera satisfacciones en todos los socios, han existido comentarios de socios de que el gerente se aprovecha de la empresa, hace lo que le da la gana, no hay que permitir que haga lo que él quiera, etc. etc. pero déjenme decirles que todo el trabajo realizado se lo ha hecho con absoluta responsabilidad, tratando de colaborar con la administración al inicio de una manera empírica, luego nos hemos preparado académica para aquello, y los resultados orgullosamente a pesar de los errores de buena fe que hayan existido, están a la vista.

Mi interés como gerente de la empresa era capitalizar para que durante este año se comience con el diseño, construcción de nuestro propio local, pero lamentablemente este proyecto está prorrogado, por el inicio de la clínica. Si bien al poner la clínica es un proyecto que da trabajo e integra a más socios a la empresa, creo que no se hizo con la planificación adecuada. Y el costo beneficio que obtenemos es muy alto para la empresa e incluso nos está generando problemas de liquidez.

El préstamo al banco de Loja lo terminamos de pagar en el mes de Septiembre saldo 90,619.08, estamos pagando mensualmente 15,513.16 dólares  
A esto hay que sumar el nuevo préstamo de 60.000 dólares que lo sacamos a 24 meses con pago mensual de 2.802.88

El presupuesto mensual de la empresa es el siguiente: Sueldos 11.000, insumos 25.000, arriendos 3860 mensual, 46320 al año, prestamos 18.315.88. Seguro 2000, servicios básicos 2000, h. Profesionales 1900, SRI 1000, póliza 955, guardia 800, gastos menores 800.- total. Promedio mensual de gastos 67.630 dólares.

Para cubrir estos gastos tenemos que facturar un promedio mensual de 45.000

dólares. Por lo tanto como empresa no podemos parar y debemos aumentar los ingresos o disminuir los gastos, Yo vengo insistiendo en todos mis informes la prioridad numero uno es construir nuestro propio local, esto nos va a permitir ahorrarnos algunos gastos. No es mi interés que la empresa siga en este local, como alguna vez un desquiciado lo menciono, a si mismo mi objetivo ha sido disminuir gastos, pero no he podido, sobre todo en los gastos de la clínica. Queremos una clínica con todo los servicios, y todas las comodidades, eso cuesta compañeros y estamos llegando a un límite en el cual como empresa ya no podemos subsidiar mas, y si este ritmo de gastos continua habrá que poner mensualmente cada uno de nosotros para poder solventar los mismos, actualmente tenemos deudas vencidas o prorrogadas por 19,796 dólares, no tenemos dinero para aquello, abra que resolver en esta reunión que cada uno tenemos que poner para poder cubrir estos pagos. Es una posición incomoda para mi como gerente estar pidiendo dinero para cubrir gastos, incluso yo advertí en su momento dado, pero aquí las cosas se hacen por mayoría, nos ilusionamos, con argumentos no reales y muchas de las veces sin escuchar un criterio técnico.

Se compro el equipo de laparoscopia al precio de 15.500 dólares. Para lo cual se aporto como amento de capital la cantidad de 1600 dólares los socios. Hugo Castillo, Patricio Campoverde, Ángel Salinas, Cesar Palacios, Carlos Celi, Eibar Muñoz, Aurelio Saritama, Luis Orellana, Fabián Salinas 800 dólares, Cosme Zaruma 1200 dólares, Joffre no aporta. Total 14.800. La empresa aporta con 700 dólares.

La empresa aporta con 10.000 dólares para pagar la acción al ex socio Vladimir Ordóñez, A si mismo se decidió pagar 5000 dólares para la recompra del celládn.

Hago un llamado a que todos confiemos y colaboremos en la empresa o hablemos claramente que no vamos a colaborar, hoy, peor aun en el futuro. Particularmente he puesto mi clínica desde hace 5 años y en aras de levantar un proyecto en conjunto, en sociedad he renunciado a seguir equipando mi clínica, pero si veo que en el grupo no hay el deseo de surgir, de invertir, lamentablemente yo retomaria mi proyecto.

Particularmente no me gusta planificar algo sin dinero, de ahí que si queremos construir nuestro propio local debemos convencernos que hay que capitalizar, y con dinero podemos realizar el proyecto que nos propongamos-

Respecto al personal he detectado que nuevamente se recurre a información a través de ellos para saber del funcionamiento de la empresa esa compañeros no es buena táctica, pues a través del chisme o el adulo no se maneja una empresa.

Sugiero contratar otro bioquímico para que realice control de calidad, contratar un radiólogo bueno, el nuevo presidente deberá ser el director de la clínica, se debe recordar cuales son las funciones del presidente, que debería estar en coordinación con el gerente, no son controlarlo al gerente, ni dar contraordenes, están muy claras en el estatuto y hace dos años es el encargado de la promoción, firma de convenios con las instituciones.

El local de la clínica se instalo otro quirófano se me pidió que los equipos, e inmobiliario de mi propiedad pasen para dicho equipamiento, quisiera que se

resuelva como va a ser el pago de los mismo, o en su defecto permitan que se aumente el capital.

Finalmente quiero hacer un llamado a que colaboremos con la empresa, a través de los puestos directivos, pongámonos la camiseta al ocupar cargos como gerente, como presidente, como administrador, es saludable conocer la empresa desde adentro para entenderla y no estemos en la vereda de al frente criticando lo que se hace o se deja de hacer. mi llamado a todos los compañeros socios, para que respaldemos a quien hoy salga electo, que lo dejemos administrar, gerente y presidente son los responsables del manejo de la empresa, son los responsables del personal que trabaja en la empresa, y son los que tomaran las decisiones para el correcto funcionamiento de la empresa.

Mi colaboración y mi respaldo siempre estarán presentes para los nuevos directivos.

Agradezco la colaboración brindada por algunos de ustedes, me hubiera gustado recibir directamente las criticas constructivas pero lamentablemente no se dieron sino que hablaron a mis espaldas, favor remediar por que esto no hace daño al gerente, sino a la empresa. Una empresa sin una representatividad fuerte se convierte en un caos, donde el uno da ordenes y el otro contraordenes, 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.

Debemos aprender de los errores, la fortaleza nuestra esta en el potencial que cada uno de nosotros podemos dar, para crecer no necesitamos de ingresar nuevos socios, nosotros mismos somos capaces de generar y producir trabajo, pero requisito fundamental es la confianza que entre nosotros nos tengamos.

Gracias.



Cesar Palacios Soto.