

INFORME DEL GERENTE DEL CENTRO DE DIAGNOSTICO NO INVASIVO
CEDICARDIO S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2006

Cuenca, 30 de marzo del 2007

Estimado Consocios:

Cumpliendo con mi deber y mi obligación legal de acuerdo con los estatutos de la Compañía, me dirijo a Ustedes para informarles sobre las actividades llevadas a cabo en el primer periodo para el que fuimos nombrados.

En primer lugar debo agradecer al Sr. Presidente por su constante apoyo y a todos los accionistas por su colaboración decidida.

Los principales objetivos los hemos trazado en los siguientes lineamientos:

Adquisición de equipos.
Eficiencia en la Prestación de servicios.
Establecer convenios con Instituciones.
Promoción del Centro de Diagnóstico.

En lo que respecta a la adquisición de equipos, como Ustedes conocen, hemos montado el Centro con equipos recibidos como aporte de algunos de los socios, como son el Sistema para Ergometría marca Pulse Medical, una Banda Ergométrica Pace Master, un equipo de Holter Electrocardiográfico marca Advanced Biosensor, un Desfibrilador Physio-control Life-Pack 6. Otros equipos los hemos adquirido como son un equipo de Monitorización Ambulatoria de la Presión Arterial marca Suntech Medical modelo Bravo, y el Ecocardiógrafo General Electric VIVID 7 Dimension, con los cuales estamos trabajando desde septiembre.

En el mes de diciembre se firmó el contrato y se pagó la primera cuota del equipo de ultrasonido VIVID 7, la segunda cuota está pendiente, pero estamos presionando a la compañía que cumpla con los ofrecimientos hechos por su Gerente con respecto a darnos un Software adicional, como compensación por el retraso de la llegada del equipo y pagar los costos de la inauguración de CEDICARDIO.

El año 2006 en el que iniciamos el trabajo de nuestra Empresa, ha sido fundamental, pues a pesar de los inconvenientes ya conocidos por todos Ustedes, como fue el incumplimiento y posterior deserción de dos de los socios iniciales, lo cual obligó a repetir todo el trámite de constitución de la compañía; luego, el retraso de la llegada del equipo de ecocardiografía, etc., hemos podido desarrollar un servicio de buena calidad para nuestros pacientes, un ambiente de camaradería con comunicación permanente entre quienes trabajamos en la realización de los estudios y quienes los solicitan, socios o no.

El primer estudio lo hicimos el día 14 de septiembre, y desde entonces hasta el 31 de diciembre hemos realizado 151 Ecocardiogramas transtorácicos, 3 ecocardiogramas transesofágicos, 3 ecocardiogramas de estrés con Dobutamina, 14 Pruebas de Esfuerzo, 5 monitorizaciones ambulatorias de la presión arterial (MAPA), 6 estudios de Holter Electrocardiográfico, y 11 estudios de doppler vascular.



23 ABR 2010

Sonia Aguirre Semeria

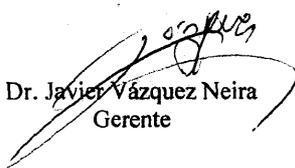
Al momento estamos haciendo los trabajos de adecuación del local para tener más espacio y mayor comodidad para nuestros pacientes, lo cual esperamos culminar aproximadamente en un mes.

CONVENIOS: En lo referente a Convenios estamos trabajando con el Hospital Militar de Cuenca, con el Hospital de Azogues, con el INNFA de Azogues, con la Red de Salud SI Santa Inés a través de Panamericana de Seguros. Estamos tratando de llegar a un acuerdo con la Fundación Pablo Jaramillo, con el Servicio de Pediatría de Hospital Vicente Coral Moscoso y SOLCA. Hemos enviado información sobre los servicios que presta CEDICARDIO incluyendo cotizaciones a Seguros Rocafuerte, VIDASANA S.A, y Ecuasanitas.

PROMOCIÓN DEL CENTRO DE DIAGNOSTICO: Hasta el momento hemos dirigido comunicaciones personales a Médicos que trabajan en la zona del Hospital Santa Inés, donde funciona CEDICARDIO, poniendo a las órdenes todos nuestros Servicios. Se ha planificado realizar una inauguración del Centro, que no se ha llevado a cabo hasta el momento debido a que hemos estado utilizando un local provisional pequeño y hemos considerado que desde el punto de vista de mercadeo no es conveniente hacerlo en estas condiciones. En cuanto contemos con el local readecuado, aproximadamente dentro de un mes podremos hacer una reunión con la prensa, médicos potenciales clientes nuestros, para publicitar nuestro Centro con todas sus capacidades y servicios.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES: El año 2006 que para nosotros ha sido corto, de apenas 3 meses y medio de actividad, constituye solo el primer paso de un largo camino de éxito, pues nos ha demostrado que con el esfuerzo y el trabajo honesto y tesonero de cada uno de los socios es posible dar un servicio de excelencia y generar recursos suficientes para cumplir con las obligaciones, especialmente con la deuda del ecocardiógrafo, a pesar de la disminución del volumen de estudios que significó la desertión de 2 de los médicos que iban a ser socios, lo cual constituyó una amenaza que ponía en riesgo la factibilidad del proyecto, sin embargo de lo cual, estamos saliendo adelante, pues a más de pagar la deuda con General Electric, tenemos utilidades, que si bien ahora son modestas, estamos seguros que para el ejercicio económico 2007 se verán significativamente incrementadas.

Para este año 2007 necesitamos destinar recursos para remodelar el local de acuerdo con nuestras necesidades, para en lo posterior ir descontando esos valores a la Clínica Santa por los arriendos, como hemos convenido con las autoridades del Hospital Santa Inés. Es necesario invertir en Publicidad, pues es fundamental dar a conocer nuestro Centro de Diagnóstico, informando sobre todos los Estudios de Diagnóstico que realizamos, a la ciudadanía en general y especialmente a los médicos que puedan requerir de nuestros servicios para sus pacientes. En virtud de ello quiero solicitarles a Ustedes que la pequeña utilidad que hemos tenido, la destinemos a este importante puntal para el éxito de nuestra Empresa.


Dr. Javier Vázquez Neira
Gerente

 SUPERINTENDENCIA
DE SALUD
CUENCA

23 ABR 2010

Sonia Aguirre Semeria