

INFORME DEL GERENTE DEL CENTRO DE DIAGNOSTICO NO INVASIVO
CEDICARDIO S.A. DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2007

Cuenca, 30 de marzo del 2008

Estimado Consocios:

En el año 2007 nuestra Empresa se ha consolidado. Hemos mejorado el servicio a nuestros pacientes ya que estamos funcionando en el local remodelado lo que nos permite brindar una atención más confortable tanto para el paciente, sus acompañantes y para nosotros, los médicos que trabajamos en la realización de los exámenes.

Desde el primero de enero al 31 de diciembre del 2007 hemos realizado un total de 801 exámenes, 602 Ecocardiogramas transtorácicos, 7 Ecocardiogramas Transesofágicos, 16 Ecocardiogramas Estrés con Dobutamina, 49 estudios de Ultrasonido Vascular Periférico, de los cuales 10 fueron de Carótidas, 33 de Miembros inferiores y 6 Renales. También hemos realizado 100 Pruebas de Esfuerzo, 57 Monitoreos Ambulatorios de la Presión Arterial (MAPA) y 60 Estudios de Holter Electrocardiográfico.

En vista de que el año 2006 solo trabajamos 3 meses, no podemos hacer una evaluación comparativa completa de los resultados, sin embargo tomando únicamente los 3 últimos meses vemos claramente un crecimiento de 45.59% en los ingresos correspondientes a este trimestre del año 2007.

El aumento de los estudios de MAPA es del 600%, en estudios del Holter se creció en el 200%, en pruebas de esfuerzo 107%, ecos con dobutamina el aumento es del 133.3%, y en ecocardiogramas crecimos un 15.89%.

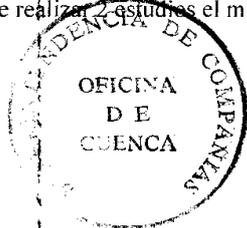
Los ingresos que hemos percibido nos han permitido pagar puntualmente nuestras obligaciones con General Electric en lo que corresponde a las cuotas trimestrales del equipo de Ecocardiografía y Ultrasonido Vascular, así como a todos nuestros proveedores.

En los últimos meses del 2007 realizamos un convenio con Laboratorios Novartis para la realización de Monitoreos Ambulatorios de la Presión Arterial a pacientes auspicados económicamente por dicho Laboratorio Farmacéutico. Este año estamos negociando nuevamente los términos para poder reanudar este convenio incrementando el volumen de pacientes.

Firmamos un convenio con la Unidad Renal del Austro para la realización de Ecocardiogramas a pacientes que se encuentran en el programa de Hemodiálisis y requieren este estudio como parte de su manejo integral en este Centro. Aspiramos para el próximo año aumentar también el volumen de pacientes.

Para poder brindar un mejor servicio en lo que se refiere a los Monitoreos Ambulatorios de la Presión Arterial, compramos otra grabadora de la misma marca SUNTECH MEDICAL, Modelo Bravo, con lo que estamos en capacidad de hacer 2 estudios simultáneamente, ya que en ocasiones hemos perdido pacientes debido a la imposibilidad de realizar 2 estudios el mismo día.

28 ABR 2008



Igualmente para mejorar la calidad del servicio compramos un dispensador de agua fría y caliente que funciona como un frigobar, y más mobiliario para una mayor comodidad de nuestros pacientes y sus acompañantes.

Con el propósito de dar más realce a nuestra imagen empresarial adquirimos una impresora de CDs y DVDs marca Epson para mejorar la presentación de nuestros informes, ya que en los discos en los que grabamos las imágenes de los estudios de eco se imprime nuestro logo junto con los datos de paciente, tipo de estudio, fecha, etc., con lo que hemos ganado en imagen, que es muy importante para nuestro desarrollo.

En lo que respecta a la Promoción del Centro hemos considerado que ésta debe enfocarse principalmente a los Médicos antes que a los pacientes, pues casi siempre los exámenes son solicitados y dirigidos por nuestros colegas. Por tal motivo hemos planificado realizar reuniones con grupos pequeños de Médicos.

La primera reunión se llevo a cabo el día 2 de Agosto en el Restaurante "La Herradura"; en ésta se hizo una presentación de nuestro Centro por parte de todos nuestros especialistas, anotando las indicaciones y las bondades de cada uno de los estudios que nosotros realizamos, haciendo énfasis en la calidad de nuestro trabajo. Con esto a más de publicitar CEDICARDIO, hemos abierto una puerta para la interrelación entre Médicos ajenos a la empresa con nuestro centro y sus especialistas. Consideramos que la reunión fue un éxito, pues contamos con la asistencia de aproximadamente 20 Médicos Internistas y Médicos Generales.

Para esta reunión contamos con el auspicio de Laboratorios Novartis y hemos planificado realizar nuevas reuniones con grupos similares de Médicos para ir aumentando nuestro universo de pacientes.

En lo que se refiere a la relación con General Electric debemos mencionar que se cumplió con el ofrecimiento del Software de Doppler Tisular sin costo para nosotros. Queda pendiente el auspicio para el entrenamiento en esta rama nueva de la ecocardiografía que la estamos planificando para los próximos meses y el apoyo para una reunión a manera de inauguración que no la hemos realizado.

Una vez que transcurrió el año de garantía del equipo de Ecocardiografía y Ultrasonido vascular, firmamos con Viennatone, la Empresa representante de General Electric en el Ecuador, un contrato de mantenimiento del equipo para que se hagan chequeos preventivos cada mes y todas las asistencias técnicas que se requieran para resolver cualquier problema con el aparato de eco.

Por otra parte hemos contratado con AIG METROPOLITANA compañía de Seguros, una póliza contra todo riesgo de este equipo de ecocardiografía, para estar protegidos contra robos y daños de cualquier tipo.

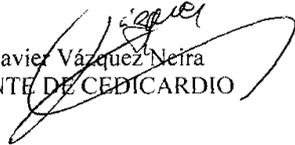
Estos dos últimos pasos, si bien representan un costo más o menos importante son indispensables para la seguridad de nuestra empresa, para prevenir problemas potenciales, en vista de las malas experiencias de otras instituciones de la ciudad y el país.

Al finalizar este ejercicio económico del año 2007 podemos ver que gracias a la contribución de todos y cada uno de los accionistas los resultados han sido buenos, hemos tenido la solvencia económica para pagar todas nuestras obligaciones, para la

remodelación del local, para mejorar en equipamiento y mobiliario, y tener una pequeña utilidad que no estuvo programada, pues desde la constitución de nuestra empresa habíamos considerado que tendríamos utilidades a partir del cuarto año, una vez que se termine de pagar la gran deuda del ecocardiógrafo.

Estamos seguros de que falta mucho por hacer, los resultados obtenidos son un aliciente para continuar trabajando juntos por el desarrollo de nuestra empresa cada uno cumpliendo su rol.

Muchas gracias.


Dr. Xavier Vázquez Neira
GERENTE DE CEDICARDIO