

Para: Dr. Jorge Pozo
Presidente

INFORME DE GERENCIA GENERAL

A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA
DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA
CLÍNICA DE ESPECIALIDADES
PEDIÁTRICAS, CLINIESPED
SOCIEDAD ANÓNIMA

POR EL EJERCICIO ECONÓMICO
COMPRENDIDO ENTRE
1 DE ENERO Y 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

Ambato, marzo 24 del 2009

Señores Accionistas:

Conforme a lo dispuesto en la ley de Compañías y el Estatuto Social, de Cliniesped S.A. me permito poner a su consideración mi informe de labores por el periodo fiscal comprendido entre el 1 de enero y 31 de diciembre del 2008.

ACTIVIDADES RELEVANTES DE GERENCIA GENERAL

Mi gestión para el periodo de este informe, se realizó consistentemente y dentro de los lineamientos y acciones, aprobados en la Sesión del Directorio de abril 19 del 2007 y el cumplimiento de lo planificado se ha desarrollado en base a prioridades y oportunidad. Dentro de las tres grandes áreas de gestión que son:

Área Financiera

La situación financiera de Cliniesped S.A. ha variado sustancialmente respecto de los años anteriores, registrando ingresos menores a los reportados en el periodo fiscal 2007 y 2006, a pesar de que se preveía un repunte de facturación a partir del segundo semestre del 2008, lo que se vio afectado por la clausura de la Clínica por parte del SRI desde el 17 al 23 de septiembre, afectando directamente a la facturación y liquidez de la empresa, efecto sentido con ventas brutas en septiembre del 2008 por 11.564 dólares y que no se han recuperado en los meses siguientes (Ver cuadro de evolución de utilidades)

No obstante las pérdidas operacionales reportadas, hemos generado ganancias netas extraordinarias por el orden de los 20.082 USD. En buena parte producto de la venta del terreno que tenía la empresa en la calle Manuelita Sáenz y las acciones en la empresa Movilab. S.A.

Estas ganancias se han utilizado directamente como aplicación de fondos en la compra del nuevo terreno de 1.015m2 ubicado en la calle Los Incas y Shyris, por lo que no ha ingresado al capital de trabajo de la empresa.

Con responsabilidad hemos asumido un ajuste contable contra resultados por una sobrevaluación de la cuenta Inventario de Consumo Interno arrastrada desde el año 2003 y siguientes, contraviniendo prácticas contables de general aceptación, lo que ha inflado las utilidades reportadas por la empresa desde el año 2003. Este ajuste se realiza con informe favorable del Dr. Oscar López, Comisario Revisor, Dra. Mery Mora, Contadora General y aprobación unánime del directorio de Cliniesped S.A.

No se ha depurado totalmente la sobre valuación de esta cuenta. En los ejercicios económicos futuros se deberán corregir totalmente estos errores y otros detectados de años anteriores, cuya contabilidad estuvo bajo la responsabilidad de la ex contadora CPA Mariana Castillo.

Por otra parte, tengo la satisfacción de comunicarles que por primera vez, desde que se fundó la compañía en 1994, contamos con información financiera mensual desde enero del 2008. Gracias a la gestión realizada por la contadora Dra. Mery Mora. La que arroja datos importantes, como se puede observar de los estados financieros comparativos que adjuntamos. (Revisar la información)

Quiero resalta a los señores accionistas que estamos en un momento de gran trascendencia para el futuro de la empresa, por un lado, tenemos una reducción persistente de ingresos, los que en un horizonte cercano no vemos condiciones para que

esta tendencia cambie y que por otra parte, no se compensan con los incrementos de costos.

De continuar esta tendencia, se producirá a muy corto plazo una merma incontrolable en el capital de operación y posteriormente una descapitalización por acumulación de resultados negativos. De otra parte, esta situación aparece similar en otros establecimientos de la ciudad de Ambato. Lo que no justifica pero si reafirma el riesgo potencial de descapitalización y posible liquidación de Cliniesped S.A. como resultado de una constante que está afectando a la industria de servicio hospitalario en esta ciudad, si no logramos que ustedes, como accionistas y médicos, puedan incrementar el porcentaje de ocupación de los servicios de la clínica, que de otra parte, para motivarles ha hacerlo, hemos trabajado en la recuperación de la buena imagen de calidad y servicios, deteriorada de años anteriores.

En nuestro nicho de negocios, la elasticidad precio demanda se mantiene en los niveles que actualmente nos encontramos, consideramos no es el momento de variar esta elasticidad con riesgo de perder participación de mercado. Si se prevé a muy corto plazo, revisar tarifas a las compañías de seguros y crear incentivos comerciales para los pacientes no asegurados.

De otra parte, y como una de las soluciones de largo plazo al horizonte enunciado, se han desarrollado muy buenos avances respecto del proyecto de construcción de un edificio para la clínica y su Centro de Especialidades Medicas con consultorios que se ofrecen en venta. Se ha pagado en el 2009 totalmente el valor del terreno y las escrituras se encuentran firmadas por los vendedores.

Creemos firmemente que un nuevo edificio, con mejores prestaciones y comodidades, con precios competitivos, similares a los que tenemos actualmente, la presencia de los médicos especialistas con sus consultorios, el contar con servicios adicionales de imagen, laboratorio, farmacia y otros. Incidirá necesariamente en un mejor promedio de ocupación de camas de la clínica y el incremento de ingresos.

El sistema de Flujo de Caja (cashflow), para todas las cuentas bancarias, ha seguido operativo, lo cual ha permitido administrar eficientemente el pago de nómina, médicos y proveedores reduciendo los sobregiros bancarios.

Se prepararon los anexos transaccionales que no se habían presentado al SRI por el año 2006 y 2007 y estamos al día en el 2008 en esta y otras obligaciones con IESS y SRI, como se puede observar de la Lista Blanca que adjuntamos.

Persiste la existencia de serias debilidades de control interno por el reducido personal administrativo que labora en la clínica, lo que obliga a que realicen funciones incompatibles. Todo el personal que labora en la empresa y que tiene acceso a dinero y facturación, tiene cauciones guardadas en su carpeta de personal.

Área Comercial

En el periodo comprendido entre el 1 de enero y 31 de diciembre del 2008, hemos tenido un total de 532 egresos hospitalarios, con un promedio diario de ocupación de 1,46 pacientes (1.75 en el 2007), de una capacidad instalada de 15 camas, lo que representa utilización del 10% de las camas y 108 egresos menos que igual periodo del 2007. Reportamos ventas netas por la suma de 207838 USD, con una merma de 20.674 USD con relación a igual periodo del año 2007 y 53.002 USD con relación al 2006..

Esta merma es producto del cierre de la clínica por incumplimientos al SRI desde el año 2006, 2007 y 2008 y en parte como reflejo de la situación económica general del país, compensadas por las nuevas políticas del gobierno de medicina gratuita en sus hospitales, lo que afectó directamente a nuestro nicho comercial y de otras clínicas de la ciudad.

Como parte del programa comercial buscando una mejor fidelidad de los usuarios y pacientes, se han realizado continuamente charlas con todo el personal respecto de motivarlos a un trabajo mas profesional, mejor atención al cliente y médicos, lo que ha generado cambios positivos en la apreciación que tienen los pacientes de los servicios de la clínica.

Para verificar con datos reales esta apreciación, hemos realizado encuestas de servicio a los pacientes de la clínica, con resultados muy interesantes que muestran en términos generales que nuestros servicios están calificados entre muy buenos y excelentes, con una ponderación mayor a la calificación de excelentes. Se adjunta los resultados de la tabulación de la encuesta.

Se dedicaron muchas horas de trabajo en planificación y reuniones, para consolidar el objetivo de la venta con una ganancia del 50% del terreno de 325m2 ubicado en la Av. Manuelita Sáenz, la venta con ganancia del % de las acciones de Movilab SA, conseguir aportes a futuras capitalizaciones de Cliniesped SA y aportes para la compra del terreno de 1.015 m2 ubicado en las calles Los Incas y Shyris, Lo que permitió levantar desde cero un capital de 70.000 dólares que se pagó en su totalidad en el 2008, como abono para la compra del terreno.

Área de Servicios

Persiste una marcada deficiencia en el mercado laboral para la contratación de personal profesional para el servicio de enfermería, por ello hemos mejorado notablemente la estabilidad laboral frente a años anteriores, a fin de conservar personal entrenado y de bajo costo.

Al igual que en el año anterior logramos una buena calificación de las autoridades de control sanitario en su evaluación del manejo de desechos hospitalarios

Continuamos con el servicio 24 horas del laboratorio médico interno de la clínica, mediante un convenio de cuentas en participación con la Dra. Patricia González.

Se ha invertido, a medida de las capacidades financieras, en mantenimiento de equipos, muebles, enseres y del edificio.

Nuevos Planes y Proyectos

En el plan de expansión comercial de la Clínica, se han programado algunos nuevos proyectos en búsqueda de mejorar los ingresos de la clínica o su rentabilidad.

Los proyectos que se indican a continuación, se encuentran en ejecución y se espera que muy pronto estén funcionando o como en el caso de la construcción del edificio, que tiene prioridad esta Gerencia, se concrete lo antes posible.

La construcción del edificio es una necesidad urgente para el buen funcionamiento de la clínica y acorde con los nuevos requerimientos del mercado, por otra parte el pago mensual del canon de arrendamiento que se incrementa anualmente en el 10% mas IVA, de un edificio cada vez mas deteriorado, sumado a la necesidad de la creación del Centro de Especialidades Medicas Clínica del Niño y La Familia y servicios de imagen y diagnostico de ultima generación.

Finalmente se espera que Cliniesped S.A. clínica del Niño y La Familia disponga de un local propio, construido conforme los requerimientos modernos para el servicio de clínica y otros servicios complementarios, con un planteamiento financiero de autofinanciamiento en base a la venta de las acciones y de los consultorios médicos del Centro de Especialidades Medicas Clínica del Niño y La Familia, donde también pueda funcionar el Centro de Diagnostico y

Tratamiento del Dolor y Cuidados Paliativos., la Farmacia del Dolor y de Clínicas y otros servicios

EVENTOS POSTERIORES.

Es necesario informar que debido a la clausura de la clínica por incumplimientos de obligaciones desde el año 2006, 2007 y 2008 con el SRI, a pesar de que en varias ocasiones esta Gerencia General y el Directorio ordenó a la ex contadora CPA Mariana Castillo entregue la información, prestándole todas las facilidades para hacerlo. En claro desacato a las órdenes recibidas e incapacidad para presentar oportunamente la información al SRI, con autorización de cada uno de los miembros principales del directorio, se procedió a solicitar el Visto Bueno para terminar las relaciones laborales con la CPA Mariana Castillo. El que fue conferido favorablemente a la Clínica con fecha 24 de noviembre del 2008, a pesar de ello, la Sra. Castillo inició contra la clínica un juicio por Pago de Indemnizaciones Laborales, reclamando cinco mil dólares. Con fecha 18 de marzo del 2009, se dictó sentencia de primera instancia, desechando buena parte de las absurdas reclamaciones de la Sra. Castillo y sorprendentemente, el juez suplente primero del trabajo, Dr. Manuel Bautista, desecha el trámite de Visto Bueno legalmente concedido, creando un pasivo contingente de 2.797,75. Esta sentencia fue apelada con fecha 23 de marzo del 2009.

Comentarios a los resultados financieros del periodo 1 de enero al 31 de diciembre del 2008

De los Estados Financieros comparativos que se adjuntan, en el Balance General cortado al 31 de diciembre del año 2008, encontramos una reducción del 74% en los Activos Disponibles, producto de cheques girados y no entregados. Incremento importante en los Activos Exigibles del orden del 381% producto de los abonos realizados para la compra del terreno y anticipos por Impuesto a la Renta, una reducción en los Inventarios, producto del ajuste con cargo a resultados por sobre valuación mantenida desde el 2003 y siguientes, de los Inventarios de Consumo Interno.

La cuenta de Inversiones también se reduce por la venta de las acciones que teníamos de la empresa Movilab S.A.

La disminución en el total de los Activos Fijos corresponde al cálculo de las depreciaciones del periodo y la venta del terreno de propiedad de la empresa, ubicado en la Av. Manuelita Sáenz.

En las cuentas del Pasivo, tenemos una reducción de 8.197 USD en pasivos a proveedores, créditos bancarios y médicos, reducción consistente con lo ocurrido en el año 2007, lo que significa que hemos pagado buena parte de las deudas anteriores y actuales. El crédito bancario se canceló totalmente, lo que permite una mejor posición financiera, el nivel de endeudamiento de Cliniesped S.A. es bajo y corresponde al giro normal de los negocios, lo que permite una capacidad crediticia intacta.

Las Cuenta por Pagar a Empleados tiene un incremento de 6.278 USD en relación con el año 2007, debido a que no tuvimos liquidez suficiente para pagar los sueldos de noviembre del 2008, un reflejo de los efectos de iliquidez de la empresa por la clausura del SRI.

Las cuentas Patrimoniales también crecieron. Buena parte de este incremento es producto de los aportes de los accionistas para capitalizaciones futuras y compra del terreno.

Cabe indicar que los aportes de los antiguos y nuevos accionistas para capitalización futura NO se han destinado para el giro comercial de Cliniesped S.A. Ese dinero se destinó para abonar a la deuda contraída para la compra del terreno.

En el Estado de Resultados por el periodo comprendido entre el 1 de enero y 31 de diciembre del año 2008, encontramos una reducción de Ventas Netas por el orden de los 20.674.30 USD

(9 %) menos que el año 2007 y recordemos que el 2007 fue 12% (\$ 31.988.17) menos que el 2006. Esto obedece a la merma de pacientes hospitalizados, promedio diario de 1.45 en el 2008; 1,75 en el año 2007 frente a los 3 pacientes diarios reportados por la Gerencia General en el año 2006. La marcada reducción de pacientes fue comentada en párrafos anteriores. Lo que muestra una señal de alerta muy importante respecto de la continuidad de negocios a futuro, de la compañía.

Los Costos de Ventas también se reducen como efecto de la reducción de las ventas.

Otros Ingresos tienen variación debido principalmente a las ganancias obtenidas en la venta de los activos, (terreno y acciones) por un valor total de 17.200 USD.

El total de gastos tiene una variación de 563.74 USD con relación al año 2007.

Es importante destacar que de no haber existido la ganancia extraordinaria por la venta de los activos fijos e inversiones, los resultados de la operación de la clínica del Niño y La Familia habrían arrojado pérdidas estimadas en 12.000 dólares aproximadamente, sin considerar los ajustes contra resultados indicados en el párrafo anterior.

Esta pérdida en las operaciones afecta directa y negativamente al capital de operación, lo que se traducirá seguramente en los años próximos en el incremento en los plazos de pago de pasivos.

La utilidad a distribuir en este año es de 918 USD, menor en 160 USD, en relación al año anterior.

No incluyo índices y razones financieras, por cuanto el informe del Comisario Revisor los presenta adecuadamente.

Conclusiones:

La situación financiera de Cliniesped S.A. se ha deteriorado frente a los resultados de años anteriores. A pesar de ello se debe destacar que los pasivos a terceros están ampliamente soportados con sus inventarios, no tiene deudas bancarias y la adquisición del terreno, con una aparente plusvalía asegura a los acreedores preferentes y accionistas ampliamente.

Medidas como reducción de servicios o de personal pueden resultar peligrosas por que afectarían a las ventas, si no mantenemos la calidad que este momento ofrecemos o esta se reduce o se ve amenazada, tendrá seguramente un impacto negativo en las ventas, agravando sustancialmente la situación financiera futura.

El factor de mayor riesgo para la empresa es el comercial por cuanto en el año 2007 se cubrió con muy poco margen a favor los costos y gastos incurridos, en este año no fue así y la utilidad reportada proviene de ingresos extraordinarios

Frente a este panorama de riesgo crítico es fundamental un adecuado control de la situación financiera mensual, de allí la importancia de que por fin contemos con esta información.

Es importante informar a los señores accionistas que el Directorio de Cliniesped S.A. ha mantenido una significativa acción de apoyo al trabajo de esta Gerencia General, a quienes deseo agradecer por su colaboración y dedicación a los asuntos de la empresa.

Recomendaciones

Como se indicó el año pasado, el impulso al proyecto inmobiliario es fundamental, por una parte reduciría un carga fija de cerca de USD 2.000 mensuales por concepto de arriendos, amén del efecto directo que se esperaría en el incremento de ventas por cuanto diferenciaría a la clínica del Niño y La Familia del resto de las clínicas equivalentes de la ciudad.

Esta situación pondría a la clínica en una situación aventajada en la industria de los servicios hospitalarios y médicos.

Es necesaria para el año 2009 una revisión de tarifas y precios, en función de las elasticidades, análisis macroeconómico, competencia y capacidades comerciales de la compañía. Los resultados reflejados en los estados financieros, obligan acciones inmediatas para proteger las utilidades de los ejercicios económicos futuros.

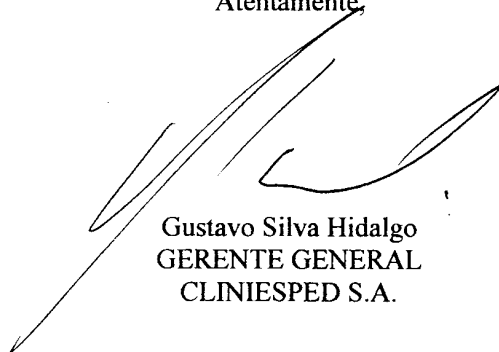
Se debe implementar de manera urgente un departamento comercial. Nuestra empresa siempre ha sido una excepción ya que no cuenta con esta estratégica e importante función. Se ha intentado en varias ocasiones hacerlo en el 2008 pero no hemos logrado incorporar una persona capaz y que produzca resultados.

No podemos competir en precios con otras clínicas administradas por sus dueños, los que no necesariamente registran todos sus movimientos contables, en estos casos solo podemos competir con calidad en nuestros servicios. Es a este segmento al que debemos enfocarnos.

Cualquier información adicional que los señores accionistas requieran respecto de los asuntos informados en este documento, estamos gustosos en proporcionarla.

Ambato. Marzo 24 del 2009

Atentamente,



Gustavo Silva Hidalgo
GERENTE GENERAL
CLINIESPED S.A.

