



INFORME DE GERENCIA GENERAL

HOSPITAL MILLENNIUM

HOSPIMILLENNIUM S.A.

EJERCICIO ECONÓMICO 2006

AMBATO - ECUADOR

**INFORME QUE PRESENTA EL ADMINISTRADOR DE HOSPITAL MILLENNIUM –
HOSPIMILLENNIUM S.A. A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS CON RELACIÓN AL PERIODO
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006**

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a lo dispuesto en la ley de Compañías y en el estatuto vigente de Hospital Millennium – Hospimillennium S.A.; a continuación se servirán encontrar un informe sobre los aspectos más relevantes del ejercicio 2006:

1. Aspectos Legales

1.1. Reglamento Interno

Con el apoyo del Dr. Ernesto Sevilla (Asesor Legal) se definió el reglamento interno de trabajo el cual fue aprobado con fecha 18 de Diciembre de 2006 por el Director Regional de Trabajo y Empleo de Ambato, Dr. Jaime López Acuria.

1.2. Zona Franca

Se iniciaron conversaciones con el Dr. Marcos Guayasamín (Asesores Legales S.A.) desde Febrero del 2006 para la constitución de la Zona Franca Hospital Millennium, teniendo en cuenta su amplia experiencia en la constitución de varias zonas francas del país como lo son: Teleférico de Quito, Hospital de los Valles. De acuerdo a la propuesta, el ahorro aproximado para la adquisición de equipamiento médico calculado en \$ 2'000.000,00 (Dos millones de Dólares de Estados Unidos de Norte América) estaría en un promedio de un 20% por concepto de aranceles, lo que se traduce en una cifra cercana a los \$ 400.000,00 sin tener en cuenta que estos equipos están libres de IVA, lo cual aumenta el ahorro. A esto se suma que los honorarios del Dr. Guayasamín por conceptos de trámite de constitución de Zona Franca, bajaron notablemente debido a que se hizo una negociación conjunta con el Hospital Universitario del Río de Cuenca, quedando en un total de \$ 60.000,00 de honorario por cada Hospital para un total de \$ 120.000,00

En el mes de Julio de 2006 se firma el contrato con Asesores Legales S.A. y se comienza con el proceso el cual se calculaba duraría cerca de 3 meses para constituirse la Zona Franca, sin embargo, surgieron muchos inconvenientes en el camino, a saber:

- Solicitud de múltiples documentos por parte del CONAZOFRA que inicialmente no estaban contemplados
- Posteriormente, antesala al Consejo Nacional de Zonas Francas (CONAZOFRA) para la aprobación de la Zona Franca Hospital Millennium, y solo hasta el 16 de Diciembre de 2006 se emitió por unanimidad dictamen favorable para la concesión, operación y establecimiento de la Zona Franca Hospital Millennium, amparados en lo dispuesto en el artículo 8 literal C de la codificación 2005-004 de la Ley de Zonas Francas, publicada en el R.O. 562 del 11 de Abril del 2005
- El siguiente paso era la solicitud por parte del CONAZOFRA ante el Presidente de la República Dr. Alfredo Palacios González, la cual fue presentada ante el despacho de la presidencia de la república el día 17 de Noviembre de 2006, para la firma de aprobación y la publicación respectiva en el Registro Oficial
- Terminó el año 2006 y no se obtuvo la firma del presidente de la república

Se espera que una vez el Hospital esté operando como Zona Franca se obtengan mas ahorros por concepto de exoneración de impuestos, rentas y beneficios en aranceles por importaciones, durante un periodo de 20 años. El trámite de constitución de Zona Franca inicial ha sido demorado y complejo, pero una vez constituidos como zona franca el proceso de importación fluirá mucho mas fácilmente.

1.3. Contratos de adquisición de equipamiento

Por la cantidad de equipos comprados se elaboró conjuntamente con el Dr. Ernesto Sevilla un modelo de contrato que fue aplicable a todos los proveedores, adicionalmente se estableció una política de exigir a los mismos, la entrega de pólizas de Buen uso de anticipo y de Fiel cumplimiento del contrato; esto nos garantizó una mayor transparencia en el proceso de adquisición además de la garantía de cumplimiento.

1.4. Contratos laborales

Debido a la contratación necesaria de personal para el Hospital Millennium, se elaboró también conjuntamente un contrato de trabajo "modelo" para todos los trabajadores del hospital el cual varía en aspectos de tipo salarial, cargo, funciones, y eventuales puntos legales exigidos por parte del Ministerio del Trabajo de acuerdo al cargo a ejercer. Esto nos ha permitido que el proceso fluya con una mayor rapidez.

Las funciones de cada puesto están descritas de acuerdo a los perfiles definidos para cada cargo por parte de la Gerencia General.

2. Aspectos Administrativos

2.1. Estructura Organizacional

Se elaboró el organigrama del Hospital dentro del cual el directorio decidió nombrar al Ingeniero Washington Chang como Presidente Ejecutivo lo cual fue ratificado en la junta general de accionistas extraordinaria del día 15 de Agosto del 2006, como consta en actas.

2.2. Planeación Estratégica

Desde el mes de Abril 2006 se empezó a trabajar en la planeación estratégica de la compañía Hospital Millennium – Hospimillennium S.A.; es así como se realizaron 2 talleres multidisciplinarios en los cuales asistieron miembros del área médica y asistencial, miembros del directorio, miembros del área comercial y marketing de paquetes de descuentos en salud (DSS Mile), miembros del área hospitalaria, para entre todos, desde la óptica de cada uno construir la matriz de Debilidades, Fortalezas, Amenazas y Oportunidades que nos permitieran a partir de ello, elaborar las estrategias a seguir; además se construyó en conjunto los valores, misión y visión de la compañía.

Posteriormente, con los jefes de cada área (Financiera, Operativa & Compras, Sistemas, Enfermería, Médica, Farmacia, Marketing) se elaboró el planeación operativo de cada departamento para el año 2007 alineado y acorde con las estrategias generales de la compañía, su misión, visión y valores.

2.3. Procesos

Hospital Millennium será un Hospital que velará día y noche por la calidad de la atención en salud, para esto es fundamental que todas las actividades que se realicen estén reguladas por procesos, de acuerdo a esto, desde el mes de Octubre de 2006 se empezaron a elaborar los diferentes procesos, algunos de los cuales fue necesario acoplar al funcionamiento y proceso previamente establecido por el Software hospitalario (*Clinnet®*) y a las exigencias de la Zona Franca.

2.4. Capital Humano

Desde el mes de Junio de 2006 se inició con el proceso de reclutamiento de *Curriculum Vitae* para el proceso de elección de personal para incorporarse en las principales áreas del Hospital y hacia el mes de Septiembre se contrataron algunos de los principales pilares para el hospital como fueron: Jefe de Enfermeras, Jefe de Sistemas; en Octubre de 2006 se realizó la vinculación del Jefe Financiero, todo esto nos permitió avanzar en muchos aspectos de vital importancia para el inicio del Hospital.

Para la contratación masiva de personal, a solicitud de Gerencia General y respaldado por Presidencia Ejecutiva, se decidió por parte del Directorio contratar una empresa externa de Gestión del Talento Humano (Servintegral) que está realizando el proceso de elección del personal bajo un esquema de "Selección por Competencias"; adicionalmente se construyen los perfiles de cada puesto del hospital.

La cultura organizacional del Hospital Millennium deberá estar sustentada por principios tales como: Excelencia, Mejoramiento continuo, Orientación al cliente, Mejores prácticas de negocios y Honestidad, entre otros. Se han definido ya las competencias organizacionales basados en la plataforma estratégica y las competencias por cada uno de los cargos: 1. Del saber, 2. Del saber hacer, 3. Del saber ser o de actitud.

2.5. Outsourcing

Siguiendo un modelo internacional de administración general, con una amplia difusión del mismo dentro de la administración hospitalaria moderna, se decidió hacer una contratación externa de servicios como Lavandería, Cocina & Alimentación, Mantenimiento y Limpieza, sustentados en un estudio de costo de oportunidad.

Luego de un proceso de evaluación exhaustivo y de múltiples negociaciones en las que se contó con todo el apoyo de Presidencia Ejecutiva y del Directorio, se tomó la decisión de contratar a los siguientes proveedores:

- Cocina & Alimentación (Empresa Foods & Foods)
- Lavandería (Lavanderías Mágica)
- Mantenimiento (Ing. Nelson Solís)
- Limpieza (Liservitips)

Es de anotar que las tres primeras empresas mencionadas, son empresas Ambateñas; con dos de ellas se realizó una visita a diferentes Hospitales, Lavanderías y Servicios de Alimentación especializados en el área hospitalaria en Colombia, Acreditados en Calidad de Atención en Salud y con certificados de buenas prácticas; esto se llevó a cabo gracias a los convenios y contactos de American Hospital Management Company.

2.6. Marketing

Dentro de la gestión realizada por American Hospital Management Company se destaca la elaboración del Plan de Marketing orientado a establecer unas políticas claras de servicio al cliente, elaboración de estrategias de distribución, promoción, producto y precio.

La distribución en el caso puntual de empresas de servicio de salud es entendida como aquello que se hace para llevar el servicio al usuario o lo que se hace para facilitar el acceso de los usuarios a los servicios del hospital.

En la promoción se destaca el trabajo conjunto con el área comercial en cabeza del Ing. Washington Chang y su equipo de Marketing quienes han hecho posible el llevar a cabo campañas de comunicación, algunas de las cuales se han hecho en el Mall de los Andes, se escogió la mascota hospitalaria a través de un concurso en los diferentes colegios de la ciudad.

En Diciembre de 2006 se realizó el "Millennium Ropopompón" que fue un espectáculo lleno de luces, colores, música, villancicos y alegría de navidad que se celebró en el parque Cevallos y en el Mall de los Andes, este evento se realizó con la colaboración del Grupo Coral de Niños Ambato y de la Orquesta Sinfónica de Ambato; se espera año tras año seguirlo haciendo como un regalo de Hospital Millennium a la ciudad en una fecha tan especial, con el único objetivo de irradiar felicidad, porque en Hospital Millennium creemos que: *"No hay medicina que cure lo que no cura la felicidad"* (Gabriel García Márquez).

En producto, se empezó a trabajar en lo que serán los programas de salud del Hospital dentro de los cuales están los Chequeos Ejecutivos, Programa de Osteoporosis, Programa de Climaterio, Programa de Diabetes y Programa de Maternidad.

En estrategias de precio, se estableció lo que se encontrará descrito mas adelante con respecto al listado maestro de precios del Hospital y el listado de Honorarios Médicos.

3. Aspectos Operativos

3.1. Adquisición de equipamiento

Durante el primer semestre del 2006 se realizó la planeación del proceso de adquisición de equipamiento médico y hospitalario, para esto, se trabajo conjuntamente con el Dr. Diego Castresana (CEO del Hospital Universitario del Rio de Cuenca y funcionario de American Hospital Management Company), con el Ing. Xavier Vidal (Funcionario de la empresa GPO de los EU – Grupo consolidado de compras hospitalarias para las américas-) en la construcción del listado de necesidades del hospital de acuerdo a su infraestructura física y su nivel de complejidad de atención. Se tuvo en cuenta también el listado previo de equipamiento facilitado por el Dr. Enrique Maldonado (asesor de equipamiento de Hospital Millennium) además de trabajar conjuntamente con él en definir algunas necesidades puntuales de equipamiento. Una vez recopilada toda la información, se hicieron reuniones con cada una de las especialidades para definir el tipo de equipamiento a adquirir de acuerdo al criterio propio de quienes usarán los equipos.

Con el soporte de American Hospital Management Company se hizo la elaboración de las bases para el concurso de adquisición de equipamiento médico y hospitalario que se publicaron en los principales diarios del país, previa revisión y visto bueno de nuestro asesor legal Dr. Ernesto Sevilla; se aplicó esta modalidad de concurso de ofertas a pesar de ser una empresa privada con la finalidad de ser equitativos con todos los proveedores y darle una mayor transparencia al proceso de adquisición. Para las decisiones finales de compra se creó el comité de compras, que decidió y aprobó todas las adquisiciones.

3.2. Tarifario Médico

En febrero de 2006 se presentó por parte de Gerencia General lo que sería la primera propuesta de un "Tarifario de Honorarios Médicos" con la finalidad de establecer unas tarifas de honorarios únicas y estandarizadas, marcar la diferencia frente a otras clínicas y hospitales de la región, regular unos ingresos equitativos para los médicos generando así una sana competencia entre ellos, ser más atractivos a las empresas aseguradoras en salud, ofrecer una mayor transparencia de precios para los usuarios, establecer criterios comunes de asignación de precios y finalmente optimizar el sistema de información (software) a utilizar en el hospital. Lamentablemente este tarifario no gozó de mucha aceptación por parte de los profesionales de la salud y se procedió a programar reuniones con cada una de las especialidades con el fin de llegar a un acuerdo de honorarios. Ya en este momento, Hospital Millennium tiene un tarifario de Honorarios Médicos y será el primero de la región con un listado único de tarifas.

3.3. Listado Maestro de Precios Hospitalarios

De otro lado, también se ha logrado establecer un "Listado Maestro de tarifas hospitalarias" para lo cual se ha contado con el valioso aporte de la Dirección Médica, del comité médico y del grupo de especialistas del Hospital, esto nos permitirá ser un hospital que está en el promedio de precios del mercado Hospitalario local, siendo así muy competitivos.

3.4. Construcción

Al inicio del año 2006 se registraba un avance de obra del 62% y se completó al 100% en el mes de Diciembre de 2006, antes de la culminación total de la obra, procedimos a trasladar las oficinas ubicadas en Ficoa al Hospital en el mes de Octubre de 2006.

En el transcurso del año se realizaron reuniones semanales de construcción en las que participaban: Constructores, Fiscalizadores de obra, Gerencia General (American Hospital Management Company); mensualmente se contaba con la presencia del Gerente Técnico del fideicomiso "Enlace negocios fiduciarios" Ing. Juan Pablo Coronel. Estas reuniones se realizaban con la finalidad de constatar el avance de obra y decidir algunos aspectos relevantes de tipo infraestructura física, de hecho, se plantearon y llevaron a cabo algunos cambios de tipo constructivo sugeridos por la Gerencia General a través de la asesoría y apoyo de American Hospital Management Company, en áreas como quirófanos, esterilización, endoscopia, sala de trabajo de parto, entre otras; con miras a cumplir con normas internacionales de requisitos mínimos esenciales para Hospitales. Se ha procedido a la construcción de la red de Oxido Nitroso, Dióxido de Carbono, trampas de aire para los gases anestésicos, (todos ellos centralizados), esto no solo permitirá una mejor resolución y calidad de atención en salud sino que, sin duda alguna impactará en gran manera en un futuro sobre el flujo del negocio del Hospital.

Hemos concentrado los esfuerzos conjuntos en la construcción hacia varios objetivos en mente:

1. Racionalizar el costo total del proyecto
2. Optimizar algunas áreas del hospital con el fin de lograr una mayor resolutiveidad y calidad de atención en salud
3. Permitir una perfecta adaptación de aspectos constructivos a los requisitos técnicos de los equipos médicos que serán instalados en el hospital
4. Pensar en el futuro del negocio Hospitalario como tal

Para el cumplimiento del progreso de la construcción, el fideicomiso Hospital Millennium realizaba los pagos mensualmente al constructor y a fiscalización.

3.5. Académicos

A través de los convenios entre American Hospital Management Company y Hospital Millennium con la Universidad CES (Instituto de Ciencias de la Salud de Medellín Colombia) se logró que el Dr. Bolívar Guerrero realizara una pasantía en Artroscopia de 1 mes en el Hospital Pablo Tobón Uribe de Medellín, adicionalmente y gracias a este convenio se envió un grupo de 4 licenciadas de enfermería durante 2 meses para hacer una pasantía en Instrumentación quirúrgica en la clínica CES y Clínica las Américas de Medellín respectivamente, 1 licenciada de enfermería para hacer una pasantía de jefatura de enfermería en la clínica CES y 1 auxiliar de enfermería para hacer una pasantía en esterilización en la clínica CES de la ciudad de Medellín.

Gracias a los convenios docentes que se tienen a través de American Hospital Management Company no solo con instituciones universitarias a nivel mundial como la universidad CES (Col), University of Nebraska (EUA), Harvard Medical School (EUA), etc. sino también con Hospitales de reconocimiento mundial como son Kendall Regional Medical Center (EUA), The Nebraska Medical Center, Mayo Clinic (EUA), Jackson Memorial Hospital (EUA), entre otros; con los cuales se pueden acceder a pasantías y prácticas del área de la salud. En el mes de Septiembre de 2006 American Hospital Management Company organizó un workshop en laparoscopia ginecológica en el Chrissie Tomlinson Memorial Hospital en Islas Cayman (Hospital Administrado por AHMC) gratis para los médicos, los únicos costos que tenían que asumir eran: Viaje, alimentación y alojamiento; para los médicos ginecólogos de Hospitales administrados por American Hospital Management el derecho a asistir al Workshop no representaba valor.

A través de estos convenios se abrió la posibilidad de que un paciente pediátrico (hijo de un miembro del Hospital) pudiese viajar a recibir un tratamiento médico en uno de los Hospitales Pediátricos de la Universidad de Harvard en los Estados Unidos (por razones de tipo ético no se publica en este informe el nombre del paciente).

Hacia finales del mes de Octubre y comienzos de Noviembre, se realizó el III Curso Internacional Hospital Millennium que contó con la asistencia de reconocidos médicos investigadores como es el caso del Dr. Keith Georgeson (EUA), Dr. Daniel Eberly (EUA), Dr. Jorge Reyes (EUA), Dra Daisy Navarro (Cuba), Dr. Ricardo Torres (Argentina). El curso además tuvo una nutrida asistencia de médicos participantes no solo del interior sino de fuera del país. La realización del curso fue posible gracias al valioso apoyo del Ingeniero Washington Chang, Dr. Jorge García, Dr. Jimmy Casares, comité organizador del curso, comité médico y de la empresa Estrategia taller Empresarial. El éxito de este curso trascendió a ciudades como Quito, Cuenca y Guayaquil posicionando a Hospital Millennium como líder en aspectos de tipo científico.

3.6. Software Hospitalario

Luego de un análisis por parte de American Hospital Management Company de 17 software hospitalarios internacionales.

Y luego de analizar software locales (Ecuador) por parte de la administración del Hospital, se decidió evaluar más de cerca 3 sistemas, a saber:

- Softcase (Cuenca Ecuador)
- Servinte (Colombia)

- Sabiamed (Puerto Rico EUA)

Tanto Servinte como Sabiamed organizaron showrooms en Ambato para presentar las ventajas y beneficios de cada uno de sus productos; en el caso de Softcase por tratarse de un sistema pequeño y aun en desarrollo no se comprometieron con la cobertura para la ciudad de Ambato.

Finalmente, después de una evaluación económica, operativa y técnica profunda, además de una visita a Hospitales de Puerto Rico en los cuales el sistema de SABIAMED funciona correctamente, se tomó la decisión de adquirir el software *Clinnet®* de SABIAMED. Es importante destacar el soporte y asesoría prestada por el Ing. Felipe Dueñas (Profesional Ecuatoriano experto en el tema de implementación de Tecnología de Información en empresas como General Motors).

4. Aspectos Financieros

4.1. Plan de Negocios

El plan de negocios ha sido desarrollado en su totalidad por parte de American Hospital Management Company con una proyección a 10 años y se han realizado además algunas actualizaciones del mismo para ser presentadas a los bancos y entidades financieras (Banco MM Jaramillo Arteaga, AIMACON Financial Corp).

4.2. Presupuesto de equipamiento

En el proyecto inicial se tenía contemplado un presupuesto de \$ 1'600.000,00 para compra de equipamiento médico Hospitalario de acuerdo al estudio presentado por parte del Dr. Enrique Maldonado (asesor de equipamiento), sin embargo, una vez se realizó el listado de necesidades por parte de American Hospital Management Company se calculó un presupuesto de \$ 2'500.000,00 lo cual era imposible para el proyecto, razón por la cual se hizo un segundo análisis el cual bajo a \$ 2'200.000,00 que también seguía siendo difícil de soportar financieramente; el directorio y el comité de compras solicitaron a la gerencia bajar este presupuesto a \$ 1'800.000,00 y es así como luego de una renegociación con proveedores y otras estrategias se logró bajar a \$ 2'043.000,00. Es de anotar que en este equipamiento no está incluido el equipo de Resonancia Magnética el cual se decidió no comprar por ahora, por las siguientes razones:

- Es un equipo que tiene un costo no menor a \$ 900.000,00
- En la ciudad de Ambato existe actualmente un equipo de buenas características técnicas y en el futuro inmediato se esperan 1 o 2 equipos adicionales
- Estadísticamente por cada 500.000 habitantes de una población se calcula debe haber un solo equipo de Resonancia Magnética
- Con este grupo poblacional, el promedio de estudios no pasan de 5 por día
- Las Resonancias Magnéticas no son estudios que se hagan de urgencia, generalmente son estudios diferidos y programados

Por todo lo anterior, se decidió hacer un convenio tipo "Alianza Estratégica" con la empresa propietaria del mejor equipo de resonancia que tiene la ciudad; también siendo coherentes con el concepto de "Justicia Sanitaria" que pretende optimizar los recursos en salud a través de una distribución equitativa de los mismos en el grupo poblacional en el que se trabaja, esto además permite la Calidad de Atención en Salud, en cuanto a que los estudios que se ordenen por parte de los médicos y profesionales de la salud son estudios que realmente se necesitan.

En el caso puntual de adquisiciones de equipos para el departamento de imágenes, además se obtuvo un ahorro en la compra de equipos de \$ 272.890,00 a través de la compra de todos los equipos marca SIEMENS (nuevos) a través de "GPO of the Americas" (Grupo consolidado de compras hospitalarias de las Américas).

Todas las negociaciones de equipos se han realizado tratando de ajustar el costo de los mismos al presupuesto disponible, sin embargo, es importante tener en cuenta que el costo del proyecto ha crecido a casi 11 millones de dólares lo cual hace que la dotación del mismo también incremente.

4.3. Fideicomiso y Banco

ENLACE Negocios Fiduciarios ha manejado hasta la fecha todos los asuntos financieros del Hospital, lo que ha permitido mantener un flujo de dinero para completar la construcción en un 100%.

Los recursos económicos del proyecto han provenido del Banco MM Jaramillo Arteaga por intermediación de ENLACE Negocios Fiduciarios.

Desafortunadamente en el último periodo del 2006 y debido a aspectos de tipo exógenos por el cambio del presidente, se afectó el flujo de ingresos y el Banco MM Jaramillo Arteaga no desembolsó parte del préstamo ya aprobado, lo cual nos puso en una difícil situación que influyó indefectiblemente en la demora de la apertura e inauguración del Hospital.

Este contratiempo fue solucionado gracias a la amable y desinteresada gestión de algunos de los señores accionistas permitiendo así el pago a proveedores de equipos.

La gestión económica financiera se ha ejecutado de acuerdo a lo presupuestado dentro del proyecto, pese a los inconvenientes para la apertura e inauguración del Hospital (dados por Zona Franca y por el retraso en la liberación de fondos de la línea de crédito aprobada por el banco MM Jaramillo Arteaga).

4.4. Balance

El Activo está descompuesto en un 78% Corriente; 20% Diferido, siendo estos los mas representativos. Dentro del Activo Corriente se destaca la cuenta de Derechos Fiduciarios con un con un 77% (lo que guarda una estrecha relación de contrapartida con la cuenta del pasivo).

En el Activo diferido se resalta el rubro "Gastos de Organización y Constitución" con el 20 % con relación al Activo Total.

El Pasivo se descompone en un 78% Diferido y 22% a Corto plazo, siendo estos los mas representativos.

El pasivo diferido constituye el porcentaje más alto y corresponde a las obligaciones con el Fideicomiso.

El patrimonio está compuesto por Capital Social, Reservas y Resultado del ejercicio.

4.5. Estado de Resultados

El resultado del ejercicio económico 2006 refleja una pérdida de \$ 10.181,16 (Diez mil ciento ochenta y uno con dieciséis 00/100 dólares de Estados Unidos de América) como consecuencia de los gastos ejecutados en la etapa pre operacional.

5. Conclusiones

De acuerdo a la resolución de la Superintendencia de Compañías para los requisitos de Informe de Gerencia General se concluye que:

- Se cumplió a cabalidad el plan de trabajo trazado desde el inicio del periodo
- Se han acatado todas las disposiciones y ordenanzas de la Junta General de Accionistas como del Directorio de Hospital Millennium – Hospimillennium S.A.
- Desafortunadamente no hemos podido inaugurar el Hospital por aspectos ajenos a nuestra gestión y que dependen de factores externos
- Se pueden encontrar en detalle las conclusiones del análisis del ejercicio 2006 en el contenido de este informe

Como compromisos de esta gerencia para el ejercicio 2007 están:

- Apertura del Hospital Millennium, Hospimillennium S.A.
- Funcionamiento de la Zona Franca
- Determinación de Costos Hospitalarios

Me siento profundamente honrado de pertenecer a esta gran empresa y aprovecho para expresar mis sentimientos de gratitud a todos los accionistas, al señor presidente del directorio Econ. Ernesto Albornoz por su constante y desinteresado apoyo, a los vocales suplentes y principales del Directorio, al Director Médico, Jefe de Docencia, a todos los integrantes del comité médico, al Asesor legal y su equipo de colaboradores.

Sirvan estas palabras también para expresar mi especial agradecimiento al Señor Presidente Ejecutivo, Ing. Washington Chang con quien hemos aunado esfuerzos para lograr sacar adelante esta magnífica obra de vida.

Solo me resta reiterarle mis muestras de gratitud a todo mi equipo de trabajo con quienes día a día hemos sido protagonistas de una transformación y crecimiento no solo de la obra física sino humana, sin ellos no hubiese sido posible la realización de esto.

No puedo culminar sin antes agradecer igualmente a American Hospital Management Company por el apoyo técnico, humano y profesional prestado durante todo el ejercicio.

La Gerencia General, pone pues en su conocimiento y a su consideración el presente informe.

Cordialmente,

J. Santana

JORGE ENRIQUE SANTANA
Gerente General
Hospital Millennium – Hospimillennium S.A.

Adj. Estados financieros año 2006

INFORME DE GERENCIA GENERAL
HOSPITAL MILLENNIUM – HOSPIMILLENNIUM S.A.
Ejercicio Año 2006
Ambato - Ecuador

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
REGISTRO DE SOCIEDADES

Germania Aguilar

15 JUN. 2007