

**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 2007**

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a lo dispuesto en la ley de Compañías y en el estatuto vigente de Hospital Millennium – Hospimillennium S.A.; es grato para mí comunicarles el progreso y los logros que han sido alcanzados desde que AHMC comenzó a administrar el HOSPITAL MILLENNIUM en Diciembre del 2005 por lo cual a continuación se servirán encontrar el informe sobre los aspectos más relevantes del ejercicio 2007:

1. Aspectos Legales

1.1. Zona Franca

Es importante recordar que hasta finales del año 2006, el presidente en ese entonces, Dr. Alfredo Palacio no había firmado el Registro Oficial de aprobación de la Zona Franca, sin lo cual no se podían importar los equipos del Hospital. Es de anotar, que para ese momento las condiciones de la Zonas Francas eran muy favorables. A continuación se hace un breve resumen cronológico de la evolución y trámites de la Zona Franca Hospital Millennium:

- El 15 de Enero de 2007 se firma el Registro Oficial de la Zona Franca Hospital Millennium por parte del Dr. Alfredo Palacio
- El 16 de Enero de 2007 inicia el nuevo gobierno del Ec. Rafael Correa
- La Zona Franca Hospital Millennium requería la reunión del CONAZOFRA que estaba programada para el mes de Febrero de 2007, sin embargo, por cuestiones propias de la posesión del nuevo gobierno, dicha reunión no se realizó en febrero, ni marzo, ni abril del 2007. Esta reunión era de vital importancia para la aprobación de la importación de los equipos que se encontraban desde el año anterior (Noviembre de 2006) en la almacenadora ALMAGRO en la ciudad de Quito.
- Mayo 9 de 2007 se realiza la reunión del CONAZOFRA y autorizan el traslado de los equipos a la Zona Franca Hospital Millennium
- En los meses de Junio y Julio de 2007 se realiza el traslado de los equipos y su respectiva instalación con los técnicos de las diferentes casas comerciales, lo cual permitió la apertura del Hospital el 3 Agosto de 2007 con la inauguración oficial el 31 de Agosto de 2007.

Es importante mencionar que el Hospital estaba programado para abrir sus puertas al público en el mes de Febrero de 2007, sin embargo, por los inconvenientes presentados con la Zona Franca se dilató esta apertura en un total de 6 meses.

En el último periodo del 2007 han sido múltiples las exigencias por parte de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) y por el Consejo Nacional de Zonas Francas (CONAZOFRA) hacia la Zona Franca Hospital Millennium, debido a la política del nuevo gobierno de rechazo a las Zonas Francas por considerarlas paraísos de evasión de impuestos. Exigencias tales como:

- Hacer un cerramiento externo del Hospital para dejar un solo acceso (lo cual es imposible, tratándose de una institución de salud)
- Creación de empresas usuarios, que son los únicos que están habilitados para hacer comercio exterior dentro de las Zonas Francas de acuerdo al nuevo reglamento de Z.F. del 5 de Diciembre de 2007
- Creación de un reglamento para la operación de la Zona Franca (se presentó el reglamento al CONAZOFRA y fue negado debido a las nuevas políticas establecidas por el gobierno)
- Regularización ante la CAE del inventario de compras locales las cuales ya han pagado IVA y la respectiva nacionalización en territorio Ecuatoriano por parte de los proveedores (esta exigencia nos ocasionaría un gasto muy alto en multas por extemporaneidad y pagos a agentes afianzados de aduana, además de la laboriosa tarea de ingresar al sistema informático aduanero SISE el 100% de las facturas de compras locales)
- Toda adquisición, compra, contratación de servicios, debe hacerse con trámite aduanero.

Como se puede observar, estos son requisitos difícilmente ejecutables en Hospitales, sin embargo, se ha venido cumpliendo hasta donde se ha podido sin afectar el buen funcionamiento de la compañía ni la afectación del servicio. Adicionalmente estamos a la expectativa de cual será la política gubernamental con respecto a las Zonas Francas de tipo Hospitalario.

Desde el 15 de Octubre de 2007 se encuentra al frente de la administración de la Zona Franca el Sr. Eduardo Rodríguez, experto en asuntos de comercio exterior y administración de Zonas Francas; como parte de las funciones del Sr. Rodríguez está la presentación del Reglamento Interno de Funcionamiento de la Zona Franca Hospital Millennium ante el CONAZOFRA para su respectiva aprobación, la constitución de la empresa "Usuario", entre otros aspectos relacionados con el funcionamiento de la Zona Franca y del cumplimiento de informes y requisitos exigidos por los entes de vigilancia.

1.2. Permisos de Funcionamiento

En el periodo 2007 se presentó toda la documentación necesaria para la obtención de los diferentes permisos de funcionamiento de las principales áreas del Hospital: Farmacia, Laboratorio, Imágenes y el Hospital mismo.

Para el área de imágenes la gestión fue realizada a través de la Comisión de Energía Atómica del Ecuador quienes luego de presentada toda la documentación, realizaron la visita de certificación. Durante esta visita se hicieron algunas sugerencias de seguridad radioactiva las cuales hoy por hoy se encuentran al día y estamos a la espera de una segunda visita.

En cuanto a la Dirección provincial de Salud del Tungurahua, se ha entregado toda la documentación requerida por ellos y se han realizado todos los trámites necesarios para la obtención de los permisos de funcionamiento del Hospital, de la Farmacia y del Laboratorio respectivamente.

Es de anotar, que se realizó en el periodo 2007 una visita de control por parte de la Fundación Natura Ecuador, ONG que tiene como parte de sus funciones velar por el cumplimiento de las normativas en bioseguridad y buen manejo de desechos orgánicos intrahospitalarios y el Hospital Millennium obtuvo una alta calificación por parte de ellos.

1.3. Condominio

Se ha culminado con el proceso de puesta en marcha del condómino Hospital Millennium, el mismo que cuenta con la respectiva administradora de condominio y se opera bajo la modalidad de cobro de alcuotas de acuerdo al área correspondiente, el Hospital cuenta con una alcuota del 77% y un 23% el resto de copropietarios.

2. **Aspectos Administrativos**

2.1 Capital Humano

Desde inicios del 2007 se contaba solamente con un 10% del personal administrativo y asistencial por cuanto no sabía con certeza la fecha de apertura del Hospital dados los inconvenientes de la Zona Franca. El área administrativa se dedicó a la tarea de construir los procesos administrativos, establecer las políticas, definir los planes operativos y las áreas asistenciales a la realización de protocolos de atención médica y de enfermería. Durante esta fase se hizo mucho énfasis en la importancia del Servicio al Cliente como aspecto primordial para el Hospital. Dentro del personal contratado inicialmente se tenían las cabezas de áreas quienes mas adelante llevarían a cabo la ejecución de los procesos.

Al inicio del Hospital (Agosto de 2007) se contaba con un 81,6% (98 personas) del personal el cual se había contratado con uno o dos meses de anterioridad. A finales del periodo 2007 se contaba con el 100% de los empleados requeridos, esto es 120 empleados en las diferentes áreas.

Plan de beneficios: Se puso en marcha el plan de beneficios para todos los empleados, el cual contempla tarjeta de descuentos ETA fashion, tarjeta de descuentos Supermaxi / Megamaxi, descuentos en eventos de hospitalización, cirugía, laboratorios, rayos X, con descuento directo al rol de pagos.

Capacitación: En la fase inicial del Hospital se detectaron problemas de servicio, además de algunos aspectos de tipo técnico que en su mayor parte fueron del área de enfermería, por lo cual la gerencia organizó un plan de capacitaciones de tipo técnico como fueron:

- Control hídrico de ingesta y excreta, Nutrición parenteral y enteral, Preparación de cadáveres, Laparoscopia, Canalización venosa, Toma de glucometrías, todas estas actividades se realizaron con el apoyo económico de las casas proveedoras.
- Charla taller dirigido a todas las enfermeras del Hospital en infecciones intrahospitalarias y protocolos en sala de cirugía, realizado sin costo alguno para el hospital ni para los asistentes por el grupo de educación del Kendall Regional Medical Center de la Florida gracias al convenio de alianza estratégica entre

American Hospital Management Company y el Kendall Regional Medical Center, a este evento también se invitaron enfermeras de otros Hospitales del Ecuador y Centro del país.

- Taller de efectividad realizado con la colaboración del señor Enrique Alzate COO de American Hospital Management Company, el cual buscaba sembrar conceptos básicos para la efectividad de las personas en múltiples aspectos no solo laborales sino de su vida en general, este taller estaba basado en el Libro "Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva de Steven Covey".
- Capacitación realizada por el Dr. Fausto Moncayo, prestigioso médico neonatólogo Quiteño con quien se realizó una actividad educativa "charla magistral" en enfermedades metabólicas congénitas, dirigida a la comunidad médica en general de la región central del país. Es de anotar que a través del contacto con el Dr. Moncayo se permitió cerrar el convenio con el Instituto Andino de enfermedades metabólicas de Quito y la Clínica Universitaria de Hamburg – Eppendorf de Alemania para el procesamiento de pruebas genéticas en Alemania, convirtiéndonos en el único laboratorio que procesa este tipo de pruebas en la región central del país con costos muy competitivos con respecto a Quito.
- Actividades relacionadas con el cáncer de mama con motivo del mes mundial del cáncer mamario (octubre), dentro de las actividades realizadas estuvo una charla de cáncer mamario dirigida al personal médico y a la población en general a cargo del Dr. Jimmy Casares (cirujano oncólogo) miembro de Hospital Millennium
- Se realizaron capacitaciones en diabetes y disfunción eréctil a cargo de los Drs. Jorge Morales (Medicina Interna) y Hernán Ayala (Urología).
- También se realizaron actividades médicas educativas en osteoporosis a cargo del Dr. Bolívar Guerrero (Ortopedista y Traumatólogo)
- Workshop en el uso de Oxido nitroso dirigido para anestesiólogos de la región central a cargo de la empresa AGA quien trajo sus conferencistas de Quito
- Workshop en cirugía de columna para neurocirujanos y ortopedistas dedicados a este tema específico, actividad que fue patrocinada por la empresa Johnson & Johnson
- Workshop de suturas auto mecánicas dirigida a todos los cirujanos generales, cirujanos vasculares, cirujanos oncólogos, cirujanos pediatras, la cual fue patrocinada por Máxima Medical (proveedor)
- Se completó para todos los empleados del Hospital la capacitación en servicio al cliente a cargo de la Fundación Mosquera, esta capacitación fue financiada a través del Centro Nacional de Capacitación CNC

Uno de los aspectos mas relevantes dentro del tema del capital humano ha sido el nivel de retiros y deserción el cual fue del 20% lo cual fue debido a procesos de selección que se llevaron a cabo en el sector público en salud (IESS, Ministerio de Salud Pública) donde la oferta salarial es mayor además de los beneficios extralegales que se ofrecen en instituciones del estado. El área en la que más deserción hubo fue en el grupo de enfermería.

2.2. Procesos

Aunque durante la fase preoperatoria del Hospital se construyeron varios de los procesos necesarios para el correcto funcionamiento del Hospital, fue necesario hacer una revisión permanente de los mismos durante la fase operativa para construirlos acorde al funcionamiento del sistema de SABIAMED (software hospitalario instalado) además de encaminar los procesos a la prestación de un servicio con calidad. Para esto se hicieron varios talleres de gerencia conjuntamente con presidencia ejecutiva y las cabezas de área donde se ejecutaron cambios importantes con el aporte de todo el equipo. Se decidió además, cambiar el formato de procesos sugerido por American Hospital Management Company el cual tiene la estructura de: Objetivos, Definiciones, Diagramas de Flujo, Inputs, Outputs, etc. por un esquema mucho más fácil de aplicar y replicar en la gente, toda vez que la mayoría de los trabajadores del hospital nunca habían estado familiarizados con la gestión por procesos.

El proceso en el que mas se concentraron esfuerzos fue el de facturación pues ha sido el mas complejo de llevar a cabo y al que mas cambios se le han efectuado dados lo múltiples actores que intervienen en el mismo y las responsabilidades diversas que cada uno de ellos tiene. Una vez identificados los puntos críticos dentro del proceso, se realizaron reuniones – talleres orientados a definir los responsables directos en cada una de las fases del proceso y a determinar los tiempos en cada uno de los pasos del proceso de facturación.

Lo que se espera es que una vez estén completamente implementados todos los módulos del sistema Clinnet de SABIAMED (software) el proceso de facturación sea mucho más fluido, pues el 50% de las actividades de facturación se llevan a cabo manualmente, la demora en la implementación del software ha sido debida a la tropicalización del mismo en cuanto a aspectos de tipo tributario como el IVA que debe ir en la factura.

Handwritten signature

2.3. Outsourcing

Se establecieron contratos de prestación de servicios para el área de lavandería, cocina, mantenimiento, limpieza, vigilancia con empresas locales. Se optó por esta alternativa administrativa de contratación debido a que permite controlar mejor el costo, no fue necesario adquirir activos por parte del hospital para estas áreas, evitó hacer inversiones en áreas que no pertenecen al core business, se abre la posibilidad de construir un valor compartido con estas empresas, se permitió a la compañía Hospital Millennium tener tecnología adecuada en estas áreas sin necesidad de entrenar empleados del hospital para manejarla.

La dinámica de trabajo con las empresas de cocina y lavandería se lleva a cabo bajo una auditoría permanente del servicio de acuerdo a la ocupación del Hospital y posterior a esta auditoría se presenta una facturación mensual. Con las empresas de vigilancia, mantenimiento y limpieza se tiene un contrato fijo mensual. En lavandería y cocina, por tratarse de facturación variable de acuerdo al número de pacientes atendidos se ha hecho un seguimiento estrecho y la implementación de controles para racionalización del cobro mensual. La gerencia y el área operativa también han hecho un trabajo de auditoría estrecha con la empresa de limpieza lo cual ha permitido el rediseño de la disponibilidad y ubicación de los operarios de limpieza mejorando así la limpieza del Hospital, la calidad del servicio y la capacidad de respuesta.

El total de empleados que están vinculados a estas empresas de outsourcing asciende a 30 personas entre técnicos, operarios y jefes.

2.4. Planeación Estratégica

En todas las áreas se logró un cumplimiento cercano al 90% de los planes operativos propuestos para el periodo 2007. Se mencionan a continuación los aspectos más relevantes contemplados dentro de los planes operativos de las áreas:

Contratación de personal altamente calificado, comprobación de calidad de las pruebas realizadas en el laboratorio, convenios con instituciones para realización de pruebas de laboratorio, elaboración de procesos en las diferentes áreas, servicio al cliente e imagen personal de las áreas, buenas prácticas de manejo y almacenamiento de medicamentos, administración farmacéutica hospitalaria, farmacoterapia y dispensación farmacéutica, incremento del nivel de ventas en cada una de las líneas de negocio del Hospital, manejo de software implementado, selección de proveedores y abastecimiento periódico de la farmacia y bodega, elaboración de procesos para despacho de medicinas de control, establecimiento de procesos de devoluciones de medicamentos e insumos, normas unificadas de bioseguridad y manejo de desechos, políticas de control de farmacia, obtención del permiso de funcionamiento, adecuación de áreas de acuerdo a los procesos del hospital, manejo de archivo clínico, control de infección nosocomial (hospitalaria), implementación de programas de salud, definición de convenios con otras instituciones de salud, protocolos de atención en salud, procesos administrativos para áreas asistenciales, medición de promedio estancia, medición de porcentaje de ocupación, giro cama hospitalaria, número de urgencias y cirugías realizadas por día, porcentaje de cancelación de cirugías, porcentaje de mortalidad, porcentaje de infección de herida quirúrgica, proporción de cesáreas Vs. partos normales, cumplimiento de horarios de cirugías, morbilidad perinatal, implementación de sistemas de gestión en cada uno de los servicios, control de pacientes con escaras dirigido al área de enfermería, implementación de señalética preventiva, manejo de desechos orgánicos, definir necesidades de equipo e insumos por cada área asistencial, crédito con proveedores, proceso de compra de insumos, medicinas, equipos, y contratación de servicios, proceso de recepción de equipos e insumos, mantenimiento de inventarios, adecuación física del área de bodega, auditoría de servicios de outsourcing, gestión de mensajería, inventario general del Hospital, contratación total del personal, diagnóstico de necesidades de capacitación, plan de inducción y reintroducción a la compañía, sistema de pago de nómina, promover la afluencia y flujo constante de pacientes, generar cultura de Servicio al Cliente, diseño del chequeo ejecutivo, promoción de los servicios del hospital, posicionamiento de la marca, elaboración periódica del Infomillennium, jingle publicitario, spot publicitario, mascota Mille, convenios institucionales, programación de recursos financieros, cash flow semanal, determinación de entradas y salidas de caja diario, planificación de pagos, requerimientos presupuestarios de todas las áreas, estimación de la demanda y las ventas proyectadas, elaboración y presentación de estados financieros, Inventario de activos fijos con codificación de código de barras, definición de centros de costos.

2.5. Marketing

Si bien, los aspectos presupuestales constituyeron una limitante para la gestión de Marketing a partir del mes de octubre de 2007, es de resaltar que en los meses previos a la apertura del Hospital y durante su fase inicial se hizo una inversión importante en el área de Marketing.

Se observó una inversión importante durante los meses de agosto y septiembre debido a la apertura, al evento de inauguración y a la fase inicial de operación del Hospital.

Posteriormente, se observó una disminución en la inversión de marketing durante los meses de octubre, noviembre y diciembre.

	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS HOSPITAL MILLENNIUM	\$ 49,751.93	\$ 94,832.60	\$ 120,166.52	\$ 107,418.81	\$ 129,322.50
INVERSIÓN MKT	\$ 22,766.06	\$ 28,513.54	\$ 5,317.01	\$ 941.84	\$ 1,419.05

3. Aspectos Asistenciales

3.1. Reporte de Pacientes

AREA	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	# DIA	SEPT	OCT	NOV	DIC
Hospitalización	172	280	195	282	929	7.74	5.73	9.33	6.50	9.40
Emergencias	147	175	222	243	787	6.56	4.90	5.83	7.40	8.10
UCI	20	8	13	9	50	0.42	0.67	0.27	0.43	0.30
RN. Sanos	7	14	6	15	42	0.35	0.23	0.47	0.20	0.50
Quirófano	34	76	69	52	221	1.84	1.13	2.53	1.97	1.73
Laboratorio	324	531	429	381	1665	13.88	10.80	17.70	14.30	12.70
Imágenes	375	390	376	362	1503	12.53	12.50	13.00	12.53	12.07
Fisioterapia	0	0	140	94	234	1.95	0.00	0.00	4.67	3.13

Se observa que mes a mes el comportamiento de pacientes atendidos en forma general es creciente (salvo en imágenes y laboratorio) en la mayoría de las líneas de negocio, situación que se espera continúe para el periodo 2008. Es de anotar, que el área de imágenes y laboratorio debería estar directa y proporcionalmente en aumento de acuerdo a la curva ascendente de atención de pacientes por consulta externa (como se verá a continuación), sin embargo, no ha sido así, lo cual es debido a un bajo porcentaje de remisión de pacientes por parte de los doctores.

3.2. Reporte de Pacientes Consulta Externa

Septiembre 2007

Total pacientes atendidos **396**

(49 socios DSS 347 No socios)

Octubre 2007

Total pacientes atendidos **369**

(76 socios DSS 293 No socios)

Noviembre 2007

Total pacientes atendidos **494**

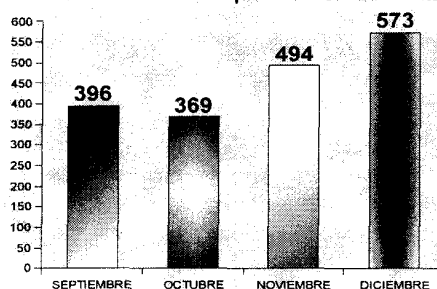
(46 socios DSS 448 No socios)

Diciembre 2007

Total pacientes atendidos **573**

(42 socios DSS 531 No socios)

Pacientes Atendidos por Mes en Consulta Externa



Se dejaron de atender en el área de consulta:

Septiembre: 69 pacientes

Octubre: 110 pacientes

Noviembre: 248 pacientes

Diciembre: 213 pacientes

La principal razón para esto, obedece a que un buen número de pacientes vienen en busca de atención en horas de la mañana entre las 8am y las 12m y la mayoría de los médicos atienden en sus consultorios en las tardes debido a que laboran en otras instituciones en el horario matutino. De todas maneras, a través de las auxiliares de atención de consulta externa se toman los datos del paciente para asignarle cita posteriormente.

La falta de atención de pacientes durante los meses de Septiembre y Octubre obedece a que los médicos no se habían pasado aun a sus consultorios. Al finalizar el periodo 2007 hay un total de 27 consultorios abiertos al público de 51 existentes.

4. Aspectos Operativos

4.1. Adquisición de equipamiento

Desde inicios del proyecto Hospital Millennium se contó con la asesoría del Dr. Enrique Maldonado del Hospital Monte Sinai de la ciudad de Cuenca para la compra del equipamiento general del Hospital. Inicialmente con el Dr. Maldonado se tenía proyectado un presupuesto de US\$1'600.000,00 para la compra de un 90% del equipamiento remanufacturado y un 10% nuevo, partiendo de la experiencia del hospital Monte Sinai la cual fue buena con la compra de este tipo de equipos.

Al ingresar American Hospital Management Company como administrador del Hospital se hizo un estudio de necesidades de equipamiento para lo cual se planteó un presupuesto inicial de US\$2'500.000,00 (equipos nuevos en su totalidad) lo cual no estaba contemplado dentro del proyecto y se hizo necesario hacer una reducción sustancial del mismo con lo cual se llegó a un presupuesto de US\$2'043.000,00. Con este monto se logró adquirir 90% del equipamiento general del Hospital totalmente nuevo y un 10% remanufacturado. Lo anterior fue posible gracias a: 1. El no pago de impuestos y aranceles con la importación de los equipos por Zona Franca (Total aproximado ahorrado: \$300.000,00). 2. Ahorro obtenido a través de la compra consolidada de equipos Siemens con GPO of the Americas, esta es una empresa filial de American Hospital Management Company, cuya finalidad es hacer compras consolidadas de equipos e insumos para varios Hospitales a nivel mundial, obteniendo de esta forma unos precios más bajos por parte de los proveedores (Total aproximado ahorrado: \$200.000). 3. Compra de un 10% de equipos remanufacturados.

Generalmente, aunque las estadísticas varían mucho de un proyecto hospitalario a otro, el promedio de inversión en equipos hospitalarios Vs. la inversión total del Hospital es alrededor de un 35 a 50%, quiere decir esto, que la inversión total ideal de equipamiento hospitalario para el hospital Millennium debería ser cercana a los 4'000.000,00

4.2. Tarifario Médico y listado maestro de precios Hospitalarios

Desde la apertura del Hospital se implementó el tarifario médico CPT (Current Procedural Terminology) con la finalidad de regular las tarifas de honorarios médicos. Este es un tarifario creado por Mc Graw Hill que es utilizado a nivel mundial y en Ecuador específicamente, es utilizado por varios hospitales y aseguradoras en salud. Este tarifario es el que se tuvo en cuenta para las ofertas mercantiles presentadas a las aseguradoras en salud con las que se están haciendo negociaciones y ha sido aceptado sin objeción alguna.

El tarifario funciona con códigos asignados a procedimientos médicos y cada procedimiento a su vez tiene asignadas UVR (Unidades de Valor Relativo). El valor establecido por punto de UVR es de \$25,50 para el capítulo de Cirugía General y \$2,50 para el capítulo de Evaluación y Manejo. Los valores de UVR se establecieron luego de un estudio de honorarios promedio del mercado local y se tuvo en cuenta además el mercado de Quito, Guayaquil y Cuenca.

En las tarifas de Hospital se tuvo en cuenta el promedio de precios del mercado local además de los costos incurridos por actividad. El promedio de tarifas del Hospital es un poco más elevado que el mercado lo cual es debido a que los costos de operación del Hospital Millennium, además de la calidad para la prestación de los servicios, no obstante, se considera que es una diferencia que permite competir.

4.3. Software Hospitalario

Luego de la decisión por parte del Directorio del Hospital de comprar el software especializado para hospitales *Clinnet®* de la empresa SABIAMED de Puerto Rico se inició la planificación del proceso de implementación y al final del periodo 2007 se encontraba un porcentaje de implementación del software del 65% con los principales módulos a saber: Financiero, Expediente médico, Emergencias, Admisiones, Ordenes médicas, estación de enfermería, manejo de casos, webmedics, estadísticas, laboratorio. Se encuentra pendiente la implementación de los módulos de cirugía, imágenes, farmacia, escoltas (camilleros), limpieza y dietas.

5. Aspectos Financieros

5.1. Fideicomiso

ENLACE Negocios Fiduciarios ha manejado los asuntos financieros del Hospital desde el inicio del proyecto. Los recursos económicos del proyecto han sido aportados por respaldo crediticio proveniente del Banco MM Jaramillo Arteaga por intermediación de ENLACE Negocios Fiduciarios y con fuente de financiación a través de la venta de paquetes de Descuento de Salud (DSS), venta de consultorios y el ingreso operativo de asistencia hospitalaria. La gestión de aportes y reembolsos desde el Hospital al Fideicomiso y viceversa se viene haciendo en forma ordenada a través de la conciliación conjunta de cuentas con el auditor de Enlace y el departamento contable del Hospital. Adicionalmente, para el próximo periodo, es necesario cambiar el contrato del fideicomiso inmobiliario por uno administrativo debido a que el proceso constructivo ya ha terminado.

5.2. Balance

El Activo está descompuesto en un 55% Corriente; 23% Diferido y 22% el activo fijo depreciable.

Dentro del Activo Corriente se destaca la cuenta de Derechos Fiduciarios con un 71%, lo que guarda una estrecha relación de contrapartida con la cuenta del pasivo en lo que corresponde a Descuentos por Servicios de Salud DSS (diferido).

En el Activo diferido se resalta el rubro "Gastos preoperatoriales" con el 23 % con relación al Activo Total.

El Pasivo se descompone en un 67% Diferido y 33% Corriente a corto plazo, siendo estos los más representativos.

El pasivo diferido constituye el porcentaje más alto y corresponde a 1.017 paquetes DSS vendidos, acá se deriva un derecho fiduciario por cobrar de \$3.169.859,87 guardando relación con el activo diferido.

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

5.3. Estado de Resultados

El resultado del ejercicio económico 2007 refleja una pérdida de US\$ 254.755,67, con esto se supera el 50% mas las reservas por lo que, de acuerdo al artículo 198 de la ley de compañías es necesario proponer a la junta general de accionistas un aumento de capital.

6. Conclusiones

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

- Se cumplió 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.
- Se logró inaugurar el Hospital en el mes de Agosto de 2007
- Se pueden encontrar en detalle las conclusiones del análisis del ejercicio 2007 en el contenido de este informe

Por último y con la satisfacción del deber cumplido durante el ejercicio 2007 quiero agradecer a todos quienes han hecho posible llegar hasta donde se encuentra en estos momentos Hospital Millennium, a los miembros del Directorio y al ingeniero Washington Chang quienes han brindado su permanente e incondicional apoyo, a todo el equipo de trabajo quienes diariamente con su compromiso y labor permiten que esta casa de salud siga creciendo al servicio de la comunidad del centro del país.

Hay que continuar trabajando, hay que seguir luchando y hay que seguir aportando esfuerzos para sacar el Hospital adelante, Tungurahua y sus alrededores lo necesitan y para esto es necesario que por encima de intereses personales, de grupos, de querencias, pongamos como objetivo primordial de este esfuerzo al ser humano quien

finalmente deberá ser siempre la razón de existir de la organización. Hospital Millennium es una empresa de seres humanos al servicio de seres humanos.

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

Cordialmente,



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


JORGE ENRIQUE SANTANA

Adj. Estados financieros año 2007

**SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES**

Germania Aguilar 

30 MAYO 2008