

INFORME DEL GERENTE

*A la Junta General de Socios de :
Centro de Servicios Médicos San Francisco CEMEFRAN C.A.
Ejercicio Económico 2015 .*

El 2015 ha sido un año lleno de situaciones y eventos que afectaron la situación económica de nuestro país, y por ende afectó indirectamente a nuestro negocio. Nuestro mayor cliente el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, quien representa el 85% de nuestros ingresos, nos acreditó hasta el mes de Mayo 2015, pagos que correspondían a las atenciones de afiliados less año 2014, luego por falta de presupuesto nos hicieron anular la facturación de los meses de junio y julio, respectivamente. En el mes de agosto reactivaron los pagos por atenciones del año 2014. Finalizando el año, en el mes de noviembre el presidente del IESS, Sr. Richard Espinoza, autoriza cubrir las deudas a las clínicas privadas, transfiriendo los fondos de las pensiones jubilares a los fondos de salud, pagándonos los meses de enero a marzo 2015 y abonos de abril a junio 2015. Cabe destacar que hubieron restricciones en las derivaciones de pacientes hacia los integrantes de la Red Pública complementaria de salud, perjudicando con esto el flujo de ingresos en la institución, forzando así a la Junta General de accionistas a la acumulación de los dividendos para poder pagar las distintas obligaciones acumuladas durante el ejercicio económico 2015. Otra decisión fue la reducción del número de empleados, ya que solo ocupábamos el 55% de las habitaciones en la clínica, razón por la cual nuestros ingresos bajaron en 10% en comparación al año anterior.

ANÁLISIS DE LAS CIFRAS

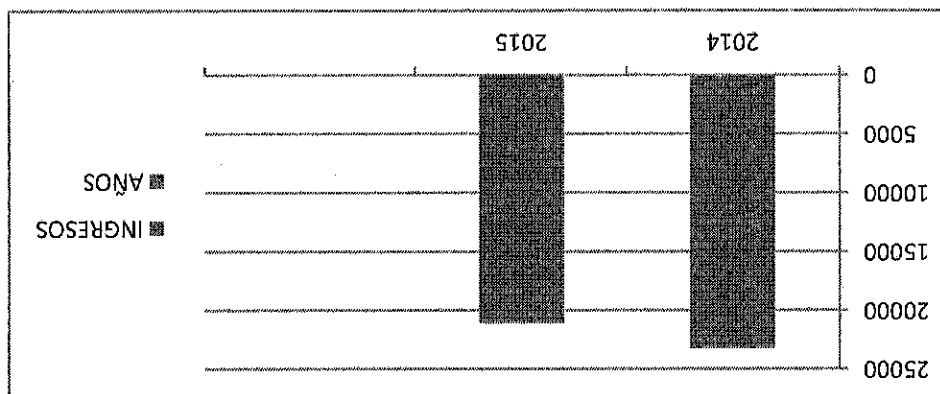
Las cifras que presentamos en los estados financieros, se comparan con las del año inmediatamente anterior. (Las Cifras se expresan en miles de dólares).

Igualmente certificamos que los estados financieros no contienen vicios, imprecisiones o errores que impidan conocer la verdadera situación patrimonial o las operaciones de Centro de Servicios Médicos San Francisco CEMEFRAN C.A.

ESTADO DE RESULTADOS

INGRESOS HISTÓRICOS

(Miles de Dólares)

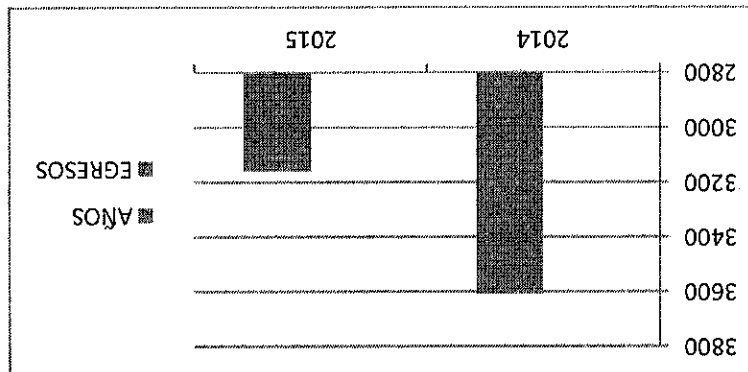


Los ingresos totales de la Clínica tuvieron una variación de \$ 2,182, que representa un decrecimiento del 10% sobre los registrados en el año 2014.

EGRESOS

COSTOS HISTÓRICOS

(Miles de Dólares)



GASTOS OPERACIONALES

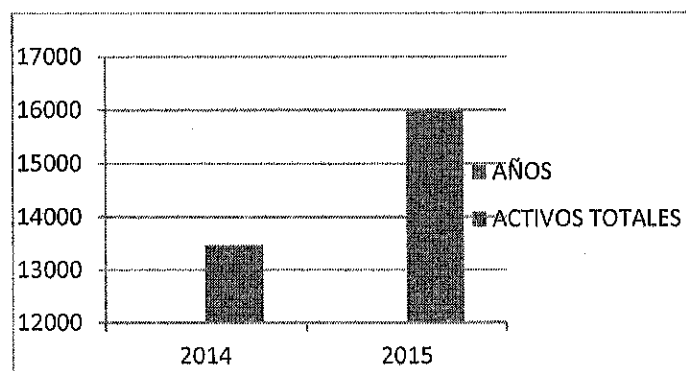
Los gastos operacionales registraron un decrecimiento del 15,53% alcanzando un total de \$1.683 dólares,

GASTOS NO OPERACIONALES

Los gastos no operacionales decrecieron en el 2015 en \$432 mil dólares, lo que nos da una variación del 2,75% frente al año anterior.

ACTIVOS

Activos Totales
(Miles de Dólares)



El incremento del 18,80% en los activos totales en el año 2015, se explica en su mayoría por las inversiones en certificados de depósitos.

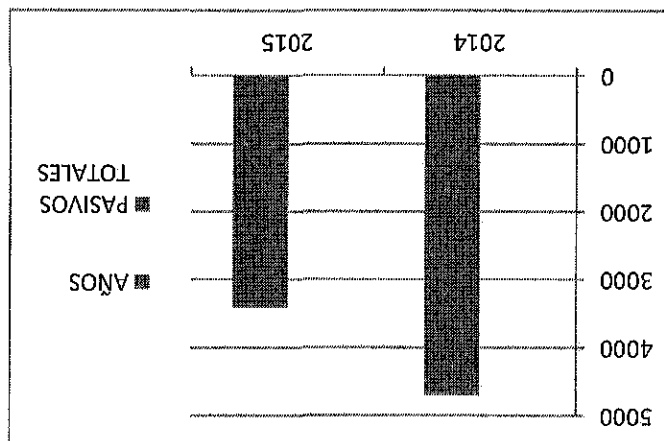
INVERSIONES TEMPORALES

Las inversiones temporales tuvieron un incremento de \$2.348, originada en su mayor parte a la necesidad de requerimientos apremiantes de efectivo en el primer semestre para pago de proveedores, cumplimiento de nuestras obligaciones con los empleados, con el gobierno, pagando impuestos y contribuciones. Aun así, hemos logrado mantener nuestras inversiones en un excelente nivel, muy por encima de lo presupuestado al inicio del periodo, las mismas que se encuentran depositadas con emisores de primera línea.

En todos los casos se han obtenido rendimientos ajustados al mercado y a los niveles de riesgo correlacionados a la calificación del emisor.

PASIVOS

Pasivos Totales
(Miles de Dólares)



Los pasivos al finalizar el año 2015, alcanzaron un valor de \$3.411, en comparación con el año anterior \$4.702, está disminución se presentó una disminución de \$512, que se refieren principalmente a aquellas facturas por pago de honorarios médicos, compras de insumos y equipos médicos, cuyo acuerdo de pago se extiende a lo largo del primer semestre del año. Adicionalmente pagamos impuestos y obligaciones por pagar a los empleados.

En el año 2015 la Dirección Comercial y de Mercado tuvo cambios particulares y positivos generados por variaciones que tanto al interior como al exterior de nuestra institución se produjeron, demostrándonos que estos cambios nos llevan siempre a mejorar procesos y buscar alternativas que producen finalmente buenos resultados.

Como todos los años se renegociaron las condiciones tarifarias con los diferentes clientes, fortaleciendo la alianza con algunos de ellos en especial con aquellos que hacen parte de nuestro mercado objetivo, permitiendo esto un mayor número de atenciones, pacientes y por ende facturación. Se incluyeron nuevos servicios en los acuerdos con algunos de los convenios actuales y se continuó con la comercialización de nuestro portafolio de servicios a potenciales clientes. La facturación en este año decreció en un 9,52% con respecto al año inmediatamente anterior, el número de atenciones igualmente se decayó en el segundo semestre.

Se continuó con la programación de capacitaciones de procedimientos de atención y autorizaciones con diferentes aseguradoras y empresas en convenio por cambios en los modelos de atención o retroalimentación de los procesos ya existentes.

Se acordaron con uno de nuestros principales clientes, estrategias y procesos que iniciaron su ejecución a finales del año y que permiten apoyar las necesidades de oportunidad y atención para sus asegurados.

Los proyectos más destacados y desarrollados en esta área, fueron el sistema hospitalario para el manejo de la documentación de diagnóstico, tratamientos y evolución de los pacientes de la clínica.

Finalizando el año empezó a subir nuestro porcentaje de atención a pacientes, esperando que el próximo año sea mejor, por lo cual aprovecho este espacio para agradecer a cada una de las valiosas personas de este grupo por su compromiso, dedicación y diario trabajo en equipo que nos permite avanzar continuamente y ser felices sirviendo a los demás.


Dr. Hugo Behr Zea
GERENTE

