

INFORME DE LABORES DE CLINICA LA PAZ CORRESPONDIENTE AL AÑO 2002

Distinguidos Socios de Clinica "La Paz", de conformidad con lo establecido en el Reglamento Interno de la Compañía, cumpla con poner a su consideración, el informe de las labores que he desarrollado desde el 1 de agosto del año 2001; fecha desde la cual, el desarrollo institucional y crecimiento económico de la Clínica, ha sido mi mayor preocupación.

Toda Empresa se maneja con un sistema organizacional definido, hecho que contrastaba con la realidad de la Clínica a la fecha de ingreso a mi cargo, por ello, la segregación de funciones, determinación de las labores de cada trabajador, y la delegación de las funciones de control de calidad en alimentación, limpieza y requerimientos de medicinas, otorgada a la Economa, generó un servicio de calidad que represento mayor afluencia de pacientes. Además, para favorecer los intereses de nuestros trabajadores, se realizaron convenios con Baby Store (compra de ropa), Supermercado del Calzado, y Supermaxi, a fin de que adquieran bienes a crédito, cuyas cuotas les son descontadas directamente del Rol; con el fin de motivar el correcto desempeño de sus funciones.

Otro hecho que coadyuvó al bienestar del paciente, fue la remoción del reloj de marcación que tenían las líneas de transporte urbano, quienes obstaculizaban el tránsito y generaban el consecuente malestar por los ruidos producidos. También se acordó con la compañía de taxis, se instalen los 2 vehículos frente a la clínica a fin de evitar el congestionamiento vehicular que generaban. Además, pensando en el paciente concesionamos el servicio de cocina, con lo cual se gana tiempo para la Ecónoma en sus funciones de control, y se facilita a los acompañantes de los mismos, la adquisición de alimentos de calidad a bajo precio; para la concesión de la cocina, exigimos la compra de un extractor de olores y un horno microonda, para facilitar que el personal cuente con comida caliente a toda hora, sin necesidad de la presencia de la cocinera.

Si bien al momento de mi llegada, la Clínica contaba con los recursos materiales necesarios para el desarrollo de sus funciones, sin embargo, creí conveniente realizar la adquisición de 2 Equipos de Computación: uno para la recepción, mismo que a la presente fecha cuenta con un programa que se adquirió para el control de llamadas mediante la centralilla, el cual establece un costo de llamada dependiendo del lugar donde se genera, suít o pensión, además define el costo por su destino, si es nacional, regional, local o a un celular, generando un detalle que puede entregarse al paciente, en donde incluye, números salientes, tiempo ocupado, tipo de llamada, etc. Este equipo en pocos días, permitirá la generación automática de la factura para el paciente, basado en un software enlazado que permite el control de inventarios, facturación y contabilidad, cuya adquisición se esta negociando; El segundo equipo fue adquirido para la Gerencia, mismo que a través de la red instalada durante esta gestión, permite un control de los diferentes reportes que generan los sistemas de inventarios, facturación y contabilidad.

Siendo las comunicaciones necesarias para el desarrollo de las actividades de la Compañía, y al no contar con teléfonos propios, creí conveniente realizar la compra de tres líneas telefónicas, y la instalación de un servicio PBX, para que todas las líneas que

pertenecen a la clínica se anclan a un solo número; contratándose también el servicio de Internet. Al mismo tiempo, se procede a devolver las líneas generosamente prestadas por los Doctores. Juan Moscoso y Gerardo Feicán.

El área de hospitalización requería continuamente de reparaciones en las camas eléctricas de suites, por lo que se contrató a dos Ingenieros Electrónicos a fin de que presten constante mantenimiento a todos los aparatos eléctricos de la Clínica, y fueron ellos quienes diseñaron la tarjeta electrónica para el manejo de los timbres de cada habitación. Se pudo también reparar la abrillantadora que se encontraba en desuso, facilitando la limpieza del área mencionada.

Uno de los activos más importantes con los que cuenta la Clínica, lo constituyen los equipos de intervención y hospitalización, por ello se realizó el arreglo de la termocuna muy necesaria en los servicios de maternidad, misma que se mantuvo inutilizada durante un largo tiempo. Y a fin de contar con los instrumentos médicos más avanzados en el Quirófano de la Clínica, en sociedad compartida con distinguidos Doctores, se invirtió en la adquisición de un Equipo de Laparoscopia, en el mismo que se tiene una inversión que a la presente fecha se aproxima a los \$ 7.500,00.

Dentro de la Gestión de Publicidad de la Clínica, hemos firmado convenios con el CEDEI, Vital Card (Grupo Fybeca), Supan, APROFE, Mararuex, Iglesia de los Santos de los últimos días, a fin de que todos sus trabajadores, pacientes y colaboradores, acudan a nuestro centro de salud a tratarse, aplicando un descuento que oscila en un 10%, lo resultará en un incremento de la venta de nuestros servicios y de los médicos que tienen sus consultorios en nuestro edificio.

Con gran preocupación recibí notificaciones de acreedores de la Clínica, por omisiones en pagos de obligaciones legales y de compromiso. Así en el mes de Septiembre, el Servicio de Rentas Internas emite una Glosa por los impuestos anticipados no cancelados en el mes de Julio de 1995, que en ese entonces ascendía al valor de 4'087.333 sucres, que traídos a la fecha de pago corresponden a \$ 647,50 mas los intereses, llegando a un monto de 834 dólares, que tuvimos que cancelar en forma inmediata para evitar las clausuras estipuladas en la Ley.

Otra deuda que se venía arrastrando, fueron las alícuotas que adeudaba el Ing. Medardo Torres al Condominio Huayna Capac, cuando arrendaba a la Clínica la Suite Izquierda, que a su decir debían cancelarlas la compañía, lo que fue aceptado por el Gerente que me precedió. Este monto ascendió al valor de \$ 421,08, mismo que fue cancelado en su totalidad en los primeros meses de este año.

Debido a cambios en las matrices y reparaciones en los medidores de Agua Potable, realizado por el Ing. Salamea, contratado por los condueños del edificio, se canceló el agua utilizada por la clínica, por los meses de Julio, Agosto, Septiembre, Octubre, Noviembre, Diciembre por un valor de \$ 1.129.61.

PLANIFICACIÓN 2002.

Para el año que se encuentra recurriendo, tengo como objetivos a corto plazo los siguientes punto que a continuación describo:

- Reemplazo de la centralilla telefónica, por otra, puesto que esta centralilla es analógica, y convendría tener una centralilla digital, la cual en la actualidad tiene algunas bondades como, control de tiempo de uso.
- Sanearamiento de los inventarios mediante el nombramiento de un perito, entre una lista otorgada por la Superintendencia de Compañías, para de esta manera dar de baja ciertos activos, y proceder a la depreciación de otros que no habían sido tomados en cuenta.
- Entregar uniformes a conserjes, y personal como parte de la nueva imagen de la clínica, en cumplimiento también con el Código de Trabajo.
- Contratar un nuevo residente, para cubrir las consultas de Hospitalización, debido que la entrada de éstos a las cirugías, se descuidan la atención a los pacientes internados.
- Adquirir Televisores para las pensiones, y adecuar la pensión 7 de tal manera que esta quede como suít.
- Adquirir un equipo de música e instalar parlantes en los diferentes pisos, al igual que cambiar los parlantes quemados, para ubicar tanto a doctores, como personas que se encuentren en la clínica.
- Adquirir un equipo de computación para descargo de medicación, mismo que se colocará en emergencia, y servirá también para Quirófano.

Informe Económico.-

Para un análisis de las mejoras en los Resultados de este período, he elaborado un cuadro comparativo que podrá demostrar el crecimiento financiero de la Empresa, mismos que adjunto al presente.

Como podremos observar en los cuadros adjuntos, en las cuentas de intervención, la utilidad a crecido fruto de un mayor movimiento a nivel de cirugías, sin embargo es importante tener presente que con un incremento en los derechos de intervención, la utilidad permitiría pensar en mejor personal, y una renovación paulatina de cierto equipo que está terminando su vida útil; pues los insumos utilizados representan un costo variable dependiendo de la complejidad de la operación.

La utilidad de Hospitalización es mayor que la utilidad a nivel de intervención, puesto que los costos fijos del mantenimiento del departamento, no representan un egreso de dinero como lo que ocurre con Quirófano, ya que esta sección asume los costos de

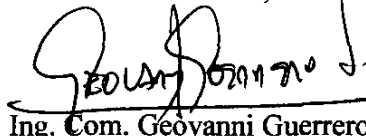
depreciación del edificio de la Clínica, por ello en el cuadro comparativo de resultados parece inferior que la utilidad de intervención. Esta es la razón por la que se implantó el Plan de Cuentas Departamental, mismo que nos dará con mayor claridad la utilidad que se genera en cada departamento.

Como se podrá observar en el estado de resultados, los Ingresos por Medicinas, tanto de intervención como de hospitalización son los que cubren en gran parte los costos fijos de la clínica, como son los sueldos de empleados y Costos propios de cada sección, incluso dejándonos una utilidad que aunque no es muy significativa, hace que la imagen financiera de la Clínica sea atractiva para un crédito o inversión. Cabe destacar que los ingresos por participación en honorarios representan otro rubro importante en la liquidez de la empresa, aunque contablemente cubran las depreciaciones de los equipos de hospitalización e intervención. Finalmente aclararé que los gastos administrativos son cubiertos por los ingresos por uso de habitación y quirófano, representados en la cuentas Derechos de Intervención e Ingresos por Hospitalización; es por ello que luego de haber efectuado un análisis de costos, sugiero el incremento de los derechos de uso de habitación en suites y pensiones. Vale resaltar que el mantenimiento de las secciones no se ha incrementado, debido a que se aplicaron políticas de revisiones mensuales que redujeron el número de daños de los diferentes muebles existentes.

De lo expuesto anteriormente y a diferencia de años anteriores, la Clínica obtuvo como resultado una utilidad de \$ 4.444,66 mismo que supera en un 500% la última utilidad obtenida, esto es hace más de dos años.

Hasta aquí Distinguidos Socios, llega mi informe de las labores realizadas durante mi Gerencia, aclarando que cualquier sugerencia en beneficio de la Clínica, será bien recibida y aplicada por esta Administración.

Atentamente,



Ing. Com. Geóvanni Guerrero
GERENTE DE CLINICA LA PAZ