

INFORME DE LABORES DE CLINICA LA PAZ CORRESPONDIENTE AL AÑO 2003

Ante todo quiero agradecer al Doctor Pablo Machuca por haberme acompañado y ayudado en la ejecución de las obras que a continuación detallo.

En el año 2003, el objetivo principal de la clínica, fue el de adecentarle, desde la fachada, la parte interna, las puertas, el letrero, al igual que dar un poco más de publicidad para mantener y en lo posible mejorar nuestros ingresos de la Institución.

Como cada año comenzamos recordando los puntos planteados en el año 2002 los cuales terminaran siendo objetivos en el año 2003.

PLANIFICACIÓN 2003.-

Aunque algunas proyecciones ya se van a notar puesto que son decisiones de directorio para el año 2003.

1. Liquidar a los médicos residentes, con plata de la clínica con todos los beneficios de ley, y compensación por despido intempestivo.
2. Compra de Nuevas líneas telefónicas y nueva centralilla, para con esto dar un mejor servicio.
3. Continuar readecuando a la clínica en sus instalaciones, etc.
4. Entregar nuevos títulos de acciones, ya que los actuales se encuentran sin validez (están expresados en sucres).
5. Trabajar en publicidad para Rayos X ya que se encuentra subutilizado, y realizar el lanzamiento de Cuidados Intensivos de la Clínica.
6. Comprar camas de acompañante para suites.
7. Comprar nuevas pinzas para quirófano.
8. Reubicación de Esterilizador.
9. Entregar escrituras a los Doctores
10. Realizar los trámites necesarios para la individualización del agua.

11. Compra de un Proyector el cual servirá de ayuda para las serie de conferencias que se vienen organizando, en la Clínica la Paz, lo que ha servido para que exista un poco más de preparación por parte de los empleados y Sres. Médicos de la Clínica.
12. Compra de Cámara digital la cual ayudará en las cirugías para casos de estudio, o demás situaciones fortuitas conocidas por los distinguidos médicos.
13. Comprar un buqui para el departamento de Rayos X.
14. Plantear la compra del ascensor que tanta falta hace tanto a la clínica.

CUMPLIMIENTO DE METAS.-

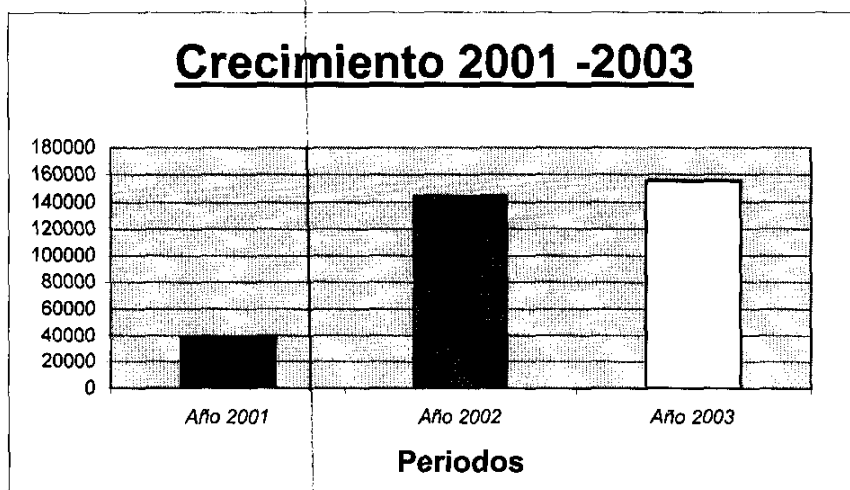
1. Como fue el pedido de muchos de ustedes respecto al problema frecuente que existía con los doctores residentes Dr. Cuello y Dra. Cabrera, se realiza la liquidación respectiva con el acta de finiquito para estos trabajadores.
2. Se procede a comprar 3 nuevas líneas telefónicas para mejor servicio de la clínica, únicamente esperando por confirmar la compra de la centralilla actual por parte de los señores médicos del tercer piso.
3. Se continúa adecentando las instalaciones de la clínica procediendo luego de arreglada la fachada, a pintar la parte interna y puertas de las suites y pensiones, además se coloca un letrero que mejore la luminosidad de la misma.
4. Ya que los títulos anteriores no tienen validez debido a que se encuentran expresados en sucres, se procede a emitir nuevos títulos de acciones, los cuales han sido recogidos por un número considerable de médicos.
5. En este año se procedió a realizar una publicidad masiva de la clínica en Radio Tomebamba Deportiva, en el programa del Sr. Guifor Trujillo. Punto que le vemos importante para mantener nuestra clientela.

6. Hemos realizado la compra de camas de acompañante en cimasa, cabe destacar que hasta el momento no tienen costo adicional.
7. Conjuntamente con médicos socios del equipo de Laparoscopia se procedió a la compra de pinzas que ayudan a la utilización del mencionado equipo.
8. Existía un problema latente en la clínica, el hecho del funcionamiento del autoclave que sacaba la ropa húmeda y producía un consumo increíble de agua, para solucionar esto procedimos a comprar un horno de esterilización automático que nos está dando excelentes resultados.
9. Se procedió a la entrega de escrituras a los doctores de una manera globalizada, en la actualidad se tramita las escrituras individuales.
10. Se compró un proyector para la clínica el cual en los primeros meses se utilizó en charlas organizadas por diferentes médicos, pero luego se perdió interés por estas y se frenó este proceso de charlas, esperamos en el futuro explotar los recursos que tenemos en la clínica.
11. Se compro una cámara digital para uso de los señores médicos de la clínica, sin embargo esta es usada por pocos médicos de la clínica.
12. Como es conocido por todos nuestra experiencia con la persona anterior de rayos X, no fue muy grata, para nadie, en la actualidad estamos con nuevos empleados los cuales cubren las expectativas de los Doctores, y estamos gestionando la compra de un Buqui con la ayuda de el Doctor Vicuña.
13. Aunque tiene mucho que ver con condominio, sin embargo esto afecta a los señores médicos y la clínica y se a logrado individualizar los medidores y solucionar el problema del costo excesivo de planillas de agua.

14. Ahora que se procedió al cambio del techo en el edificio, el siguiente paso es presionar al resto de dueños del edificio para colocar el ascensor tan necesario para nosotros.

INFORME ECONOMICO.-

Si nosotros revisamos los ingresos del año 2001 con respecto al 2002, notaremos que los ingresos subieron de \$38928.78 a \$145940.52, fruto de la diferente imagen dada por la clínica en el transcurso del año, en el año 2003 no existe el mismo crecimiento sin embargo en época de recesión económica mejoramos nuestros ingresos a un monto de 155382.42, logrando un crecimiento de 6,47% con respecto al año anterior.



Al igual que subió los ingresos, también subieron los costos tanto administrativos como operacionales.

Gastos Operacionales	111,411.35	76.34%	117,073.40	75.35%
Gastos de Administración	29,818.89	20.43%	33,729.50	21.71%

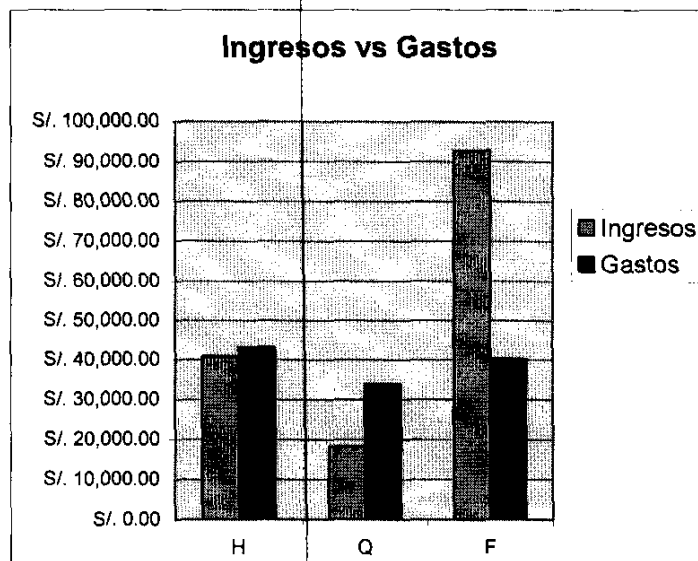
Este cuadro es muy importante entender, ya que aunque el nivel de ventas a crecido, sin embargo el porcentaje de gastos operacionales con respecto a la ventas

,disminuye de (76,34%) a (75.35%), es importante así como estamos invirtiendo en camas de acompañante o esterilizadores, tratar en lo posible de seguir renovando los objetos que sirven para operar en la clínica ya que la mayoría tiene más de 10 años de uso.

Ingresos por Año	38928.78	100.00%	145940.52	100.00%
<i>Gastos Operacionales</i>	33804.52	86.84%	111411.35	76.34%
<i>Gastos no Operacionales</i>	679.60	1.75%	29818.89	20.43%
<i>Gastos Financieros</i>	0	0.00%	50.43	0.03%
TOTAL GASTOS	34484.12	88.58%	141280.67	96.81%

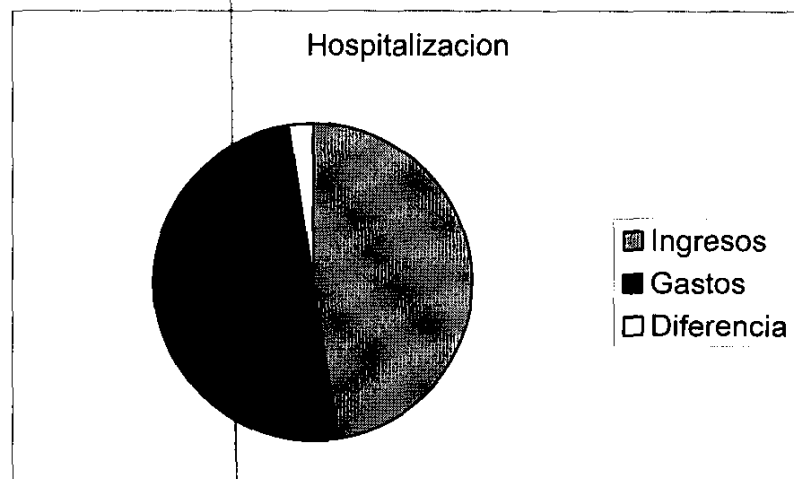
En este año seguimos renovando los equipos de computación, y un ejemplo muy claro es la compra de equipo de computación para la Auxiliar de Contabilidad, que ahora tiene que realizar el ingreso de retenciones e ingresos a diario. Renovamos la impresora de Recepción ya que la anterior ya no sirve, la cual trabaja en realizar las altas, facturas y otras funciones más.

Departamento	Ingresos	Gastos	Diferencia	Utilidad
Hospitalización	S/. 40,736.60	S/. 43,005.08	-S/. 2,268.48	-5.57%
Quirófano	S/. 18,223.93	S/. 33,871.30	-S/. 15,647.37	-85.86%
Farmacia	S/. 92,795.55	S/. 40,197.08	S/. 52,598.47	56.68%



Con el ánimo de que noten que nuestros equipos tienen un tiempo de vida avanzado y que costos tanto de depreciación, mantenimiento, como de servios básicos se ha incrementado, se nota que la utilidad de farmacia interna es la que cubre los desequilibrios que existe tanto en quirófano como en hospitalización.

Departamento	Ingresos	Gastos	Diferencia
Hospitalización	S/. 40,736.60	S/. 43,005.08	-S/. 2,268.48

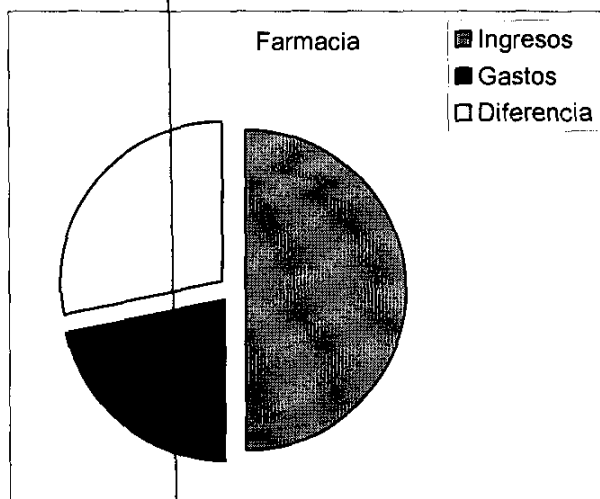


Se tuvo que cambiar el personal de cocina, y es indudable que con Doña Nacha hemos mejorado mucho, sin embargo esto a implicado nuevo costo en las dietas,

igualmente subió el costo de TV. Cable, situaciones que hacen que se piense en nuevo costo de habitación, que indudablemente será un incremento mínimo pero necesario.

Realmente en toda institución de salud, el departamento que genera las utilidades es la Farmacia Interna, es por eso que seguimos haciendo hincapié en que un manejo óptimo de medicación podría permitir controlar los costos tanto de hospitalización como de quirófano y así incentivar al médico a que trabaje con la clínica.

Departamento	Ingresos	Gastos	Diferencia
Farmacia	S/. 92,795.55	S/. 40,197.08	S/. 52,598.47



Cabe recalcar que costos como Inquieta Pérez, pidió que obligatoriamente se contrate una doctora en química, que maneje los psicotrópicos y estupefacientes. La emac cobra valores fuertes por recibir los desechos sólidos.

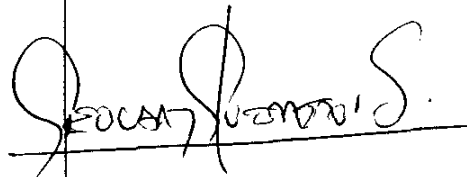
El sistema que fue comprado el año anterior el primer módulo, ahora realizamos la compra de 5 módulos más, para optimizar el manejo de la clínica y el pago de impuestos.

La pintada de la casa donde funciona administración fue pintada, y aunque se nombró el año anterior esta fue ejecutada en el año 2003.

PROYECCIONES.-

Aunque algunas proyecciones ya se van a notar puesto que son decisiones de directorio para el año 2003.

1. Implementar un departamento de emergencia que realmente represente un entrada importante para la clínica, y trabajo para los doctores.
2. Comprar la centralilla digital y vender la actual.
3. Compra de nuevo motor, el cual abastezca un mayor espacio físico, examinando la posibilidad de que tenga prendido automático.
4. Mejorar completamente la parte de menaje la clínica.
5. Plantear la compra de el ascensor que tanta falta hace tanto a la clínica, como a los diferentes pisos.
6. Comprar un buqui para el departamento de Rayos X.
7. Comprar camas eléctricas nuevas para suites.



Ing. Geovanny Guerrero S.
Gerente General Clinica la ãz