

INFORME DE LABORES DE CLINICA LA PAZ CORRESPONDIENTE AL AÑO 2004

En la Clínica la Paz en el periodo 2003 – 2004 conjuntamente con el Presidente de nuestra institución Dr Jorge Serrano Vega el objetivo principal se enfocó en cambiar la imagen del área de emergencia de la clínica, con eso ayudar a mejorar los ingresos de la institución.

Quiero comenzar mi informe recordando los puntos planificados para el año 2004.

PLANIFICACIÓN 2004.-

- Entregar uniformes a conserjes, residentes y personal administrativo como parte de la nueva imagen de la clínica, en cumplimiento también con el Código de Trabajo.
- Contratar un número de externos suficiente como para cubrir los turnos de días feriados, sábados y domingos para el área de emergencia, así como para cubrir días donde el moviendo así lo requiere.
- Formar un número de Enfermeras de llamados, para que en los días que Clínica así lo requiera solicitarlas, sabiendo de antemano que estas chicas no forman parte del personal de planta.
- Contratar una persona para atender los múltiples requerimientos de los Señores Médicos en el área de recepción del Edificio, y así dar un mejor servicio en la Clínica la Paz.
- Adquirir un Módulo de Sistema para control de Descargo Automático de Inventarios.
- Mejorar completamente la parte de menaje de la Clínica.
- Alquilar el Departamento interior con miras a Compra para así conformar un departamento de emergencia.
- Adquirir todos los equipos que sean necesarios para el funcionamiento del Departamento de Emergencia.
- Cambio de la estética de Clínica pensando en la posibilidad de colocar Cerámica en las Gradas de la misma, y reubicación de la estación de enfermería ya que en la actualidad es poco funcional.
- Trasladar la lavandería que en la actualidad se encuentra cerca del área de cocina hacia otro lugar y Formar un Departamento de Lavandería que este de acuerdo a los requerimientos de la Clínica.



**Superintendencia de
Compañías**

02 MAYO 2005

Victor Barros Pontón

Registro de Sociedades

- Trasladar la Farmacia interna al subterráneo logrando con esto espacio necesario para la Unidad de Neonatología y una mayor organización a nivel de los medicamentos.
- Formar un departamento de Estadística en la clínica, muy importante en los actuales momentos, y así igualmente mejorar el servicio hacia el paciente en el manejo de historias clínicas
- Comprar 3 líneas telefónicas para planificar la compra de la nueva centralilla, la cual por su capacidad requerirá de las mismas.

INFORME ECONOMICO.-

Igualmente sin criticar administraciones anteriores nosotros teníamos cuentas por cobrar altas, las cuales terminaban siendo incobrables y lo único que lograban es inflar el balance, este año se ha logrado sanear el mismo logrando un valor de cuentas por cobrar equivalente a 7784\$ valores recuperables, de los cuales existen letras de cambio, o algún documento o nombre que respalde.

Un rublo importante que debemos entender que está a nuestro favor, y que tiene que ir disminuyendo es impuesto al valor agregado, esto se da debido a que nosotros en las compras que hacemos, en la mayoría nos facturan con IVA, sin embargo la mayoría de servicios de Salud no gravan IVA. A partir de este año separaremos los insumos que tienen IVA para disminuir esta cuenta.

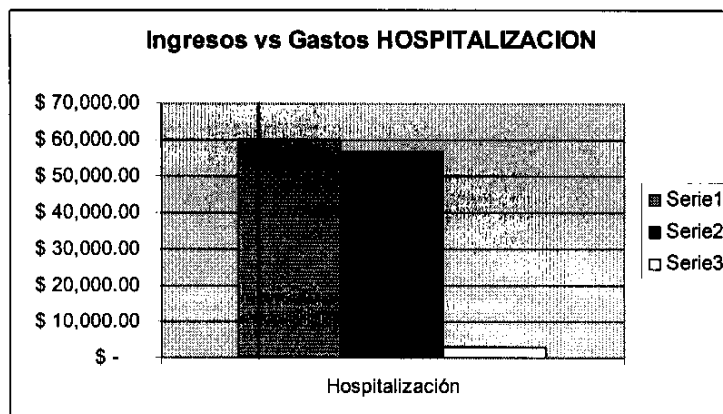
Al igual que subió los ingresos, también subieron los costos tanto operacionales como no operacionales.

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 (86,84%) en el 2002, (75,35%) en el 2003, y a (68.41) en el 2004, en el momento que nosotros comencemos a invertir en activos fijos, es un hecho que se va disminuyendo el gasto operacional.

Los Gastos no operacionales han incrementado fruto de la compra de computadores, tecnología de redes, ya que en la actualidad todo se encuentra enlazado, igualmente, hemos adquirido nuevos módulos de sistema de computación para el enlace de contabilidad, facturación, inventarios, SRI, farmacia interna.

HOSPITALIZACION

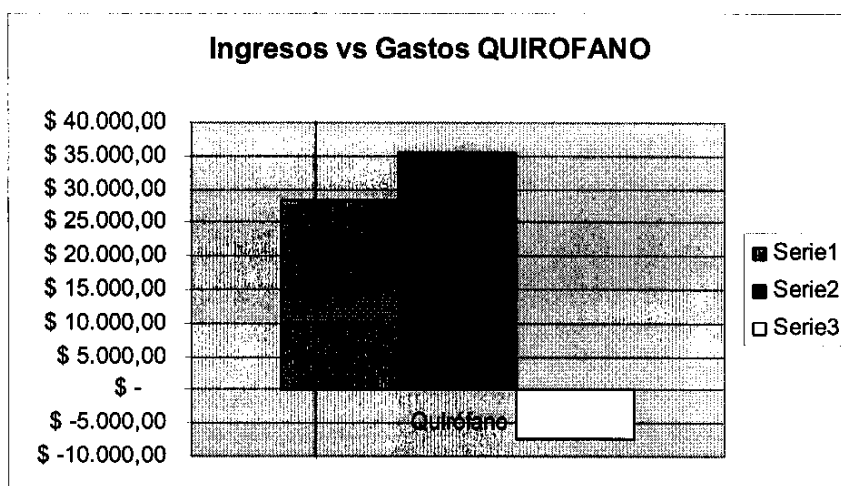
Departamento	Ingresos	Gastos	Diferencia	
Hospitalización	\$ 59,836.99	\$ 56,854.08	\$ 2,982.91	4.99%



En lo que referente al departamento de Hospitalización los ingresos llegan a un valor de 59863.99 contra 56854,08 de egresos, llegando a una utilidad del anual entendiéndose que nosotros no perseguimos una rentabilidad por parte de esta área sino únicamente una autogestión.

QUIROFANO

Departamento	Ingresos	Gastos	Diferencia	
Quirófano	\$ 28,229.88	\$ 35,466.36	\$ -7,236.48	25.63%

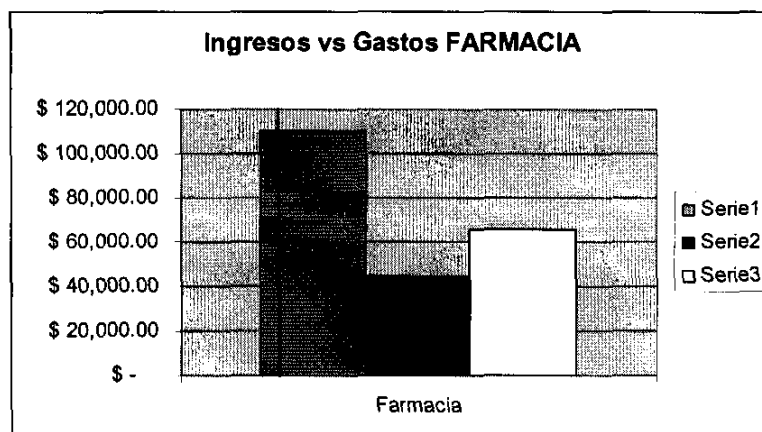


Recalco que la pérdida de Quirófano es debido a que la medicación que se ocupa en este departamento esta tomada en cuenta muy aparte. (Dentro del departamento de Farmacia), y lo único que buscamos es que este departamento sea autofinanciable.

FARMACIA

Departamento	Ingresos	Gastos	Diferencia
--------------	----------	--------	------------

Farmacia	\$ 110,132.27	\$ 44,299.54	\$ 65,832.73	59.78%
-----------------	---------------	--------------	--------------	--------



Es de suma importancia entender que toda institución de salud, el departamento que genera la posibilidad de que La Clínica subsista es el de Farmacia, es por esto que plantamos la posibilidad de mantener nuestra propia Farmacia, y con lo que genere una rentabilidad que nos ayude en los proyectos de construcción y crecimiento de Clínica.

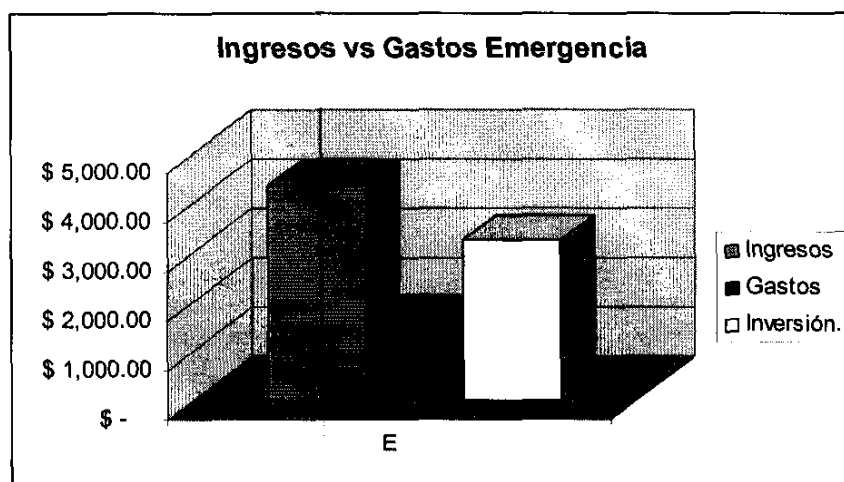
EMERGENCIA

Lo que hace a un Total de Ingresos de **4376,43**

Los costos y los gastos del Departamento de emergencia, se distinguen de esta manera:

1. La inversión en equipos de Emergencia hace a 3257.80 con Factura.
2. La inversión en equipos de Emergencia sin Factura hace a un valor de 2258.53 (importante entender que estas dos cuentas representan activos)
3. Los gastos de emergencia promediando el arriendo de las oficinas en un 50% equivalen a \$1640.

Por lo que estos valores conllevan a caer en cuenta que la emergencia cubre sola los valores de arriendo y existe una utilidad fruto del cambio de estrategia en el manejo, y esto se lo debemos en gran parte a nuestro Director de Emergencia Dr. Julio Andrade.



COMPARACION DE BALANCES

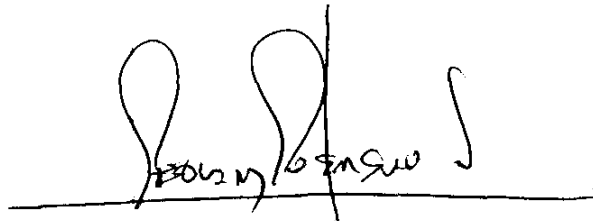
Indices	2003	2004
Liquidez	3,33	1,73
Cuentas por Cobrar	61,60	41,89
Periodo Rotación. Inventarios	23,84	16,10
Periodo Promedio. De Pago	73,66	73,93
Rentabilidad	2,05	4,11

En el momento que nosotros realizamos una comparación de balances notamos que nuestro activo corriente a disminuido, y esto tiene su explicación:

- El disponible el año anterior era importante mantener para reflejar un balance equilibrado, sin embargo este año la prioridad ha sido los pedidos y las necesidades de los médicos, da tal manera que a fin de año no mostramos efectivo, porque esto se ve reflejado en obras.
- El exigible a disminuido debido a que, Qué sacamos con un balance inflado de deudas que no se cobraran, si a nosotros lo que nos interesa es una balance saneado.
- Nosotros debemos tomar en cuenta que la liquidez es importante, pero no prioritaria a fin de año, hasta que estemos dispuestos a endeudarnos con una institución financiera.
- La cuentas por cobrar representan en días que antes cobrábamos a nuestros clientes en 60 días y en la actualidad cobramos a 41, lo ideal sería a 30 pero muchos seguros se demoran un poco más.
- El periodo de días de nuestra rotación de inventarios a disminuido, esto significa que estamos siendo más eficientes en nuestras compras, y haciendo que rote más rápido nuestra medicación.
- El periodo promedio de pago, esta en 73 días y esto es conveniente y una de las razones de no necesitar mantener liquidez, puesto eficientemente podemos trabajar con el dinero de terceros, ya que cobramos mucho más pronto de lo que pagamos.
- La rentabilidad a mejorado, y no por incremento de precios, sino por incremento de ventas (importante para mantener nuestros clientes).

PROYECCIONES

- El objetivo principal de este año es la realización de la compra de parte del edificio y así de esta manera crecer al ritmo que lo requiere la institución.
- Formar un área de neonatología infantil sabiendo que los ingresos para la clínica a nivel de Ginecología y Obstetricia alcanza un
- Realizar la compra de Dos pulsioxímetros y un Respirador para la nombrada área.
- Realizar un contrato de arrendamiento con miras de Compra del Departamento donde funciona la Farmacia actual, ya que esta representará un ingreso aceptable que permita invertir en el crecimiento de la Clínica.
- En vista de que en Enero del 2005 se termina de pagar el equipo de Rayos X, existe la posibilidad en firme de realizar la compra de un Buqui el cual esta limitando las posibilidades de funcionamiento del Departamento de Rayos X.
- En vista de que en tres años hemos tenido utilidad la preocupación actual ya no es de tipo financiera, sino plantamos lograr posicionamiento en el mercado, con publicidad masiva en la Radio y Letreros en la parte posterior de la Misma.
- Comprar un extractor de olores lo suficiente mente potente como para evitar malestar a nivel de los pacientes y personal médico.
- Adquisición y Renovación de Pinzas de Quirófano ya que en la actualidad estas se encuentran en su mayoría con defectos importantes.
- Luego de que hemos logrado adaptar el departamento de lavandería, tenemos que comprar equipo de secado para evitar el traslado y manipulación de la ropa por el espacio de la clínica.
- Tenemos el espacio suficiente para estadística, lo siguiente es adquirir los archivadores necesarios para la mejor manipulación de la información.
- Planificaremos conjuntamente con la Dirección Médica de la Clínica charlas tanto intelectuales como de motivación hacia el personal. Igualmente concretaremos las charlas hacia el personal médico de Excel, Word, Power point, etc.



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rosa M. Benavides', is written over a horizontal line.