



# CLÍNICA DE ESPECIALIDADES

"Hermano Miguel"  
85498

## INFORME DE GERENCIA DEL PERIODO DEL AÑO 2008

A partir de la fecha de ser elegido el Representante Legal de la Institución y luego de las primeras reuniones con los demás miembros de la directiva, me di cuenta que habían varios aspectos que tenían que ser analizados prioritariamente, como era el pago pendiente a los proveedores, retraso en el pago de los médicos por atenciones e intervenciones quirúrgicas, etc.; luego de realizar una evaluación, se trato de manejar la clínica con otra óptica, basadas en sus necesidades y de acuerdo al ingreso económico, es así que se decidió realizar algunos cambios, que a continuación detallo:

### RECURSOS HUMANOS.-

- 1.- Se conversó con médicos tratantes, residentes y empleados para disminuir los problemas que se han generado, debido a varias faltas detectadas.
- 2.- Se contrato médicos residentes, con los cuales no he tenido mayor inconveniente, excepto con la Doctora Segovia, la cual se prescindió sus servicios por alguna falta injustificada.
- 3.- Se despidió a la Señora Chancusi y Sra. Gijón por no cumplir sus labores adecuadamente, liquidandoles de acuerdo a la Ley, sin reclamo posterior.

### RECURSOS MATERIALES Y EQUIPOS.-

Realizada una revisión de los equipos, encontramos que algunos necesitaban de mantenimiento y se procedió a que se lleven a cabo, el mantenimiento correspondiente, otros equipos muebles que ameritan ser cambiados ya que debido a su uso de varios años deberían ser remplazados.

### EDIFICIO.-

Se ha realizado gastos de mantenimientos y arreglos como pintar el edificio en todo su interior, así como colocación de vidrios, que se encontraban rotos; los paneles solares se han deteriorado, por su uso y existen filtraciones de agua, por lo cual fue necesario el cambio a duchas eléctricas.



# CLÍNICA DE ESPECIALIDADES

"Hermano Miguel"

## RECURSOS ECONOMICOS.-

Se habilitó un consultorio para que con la utilización del mismo por parte de los médicos y su aporte, se puedan cubrir necesidades de la institución, estamos tratando de obtener mayores ingresos a través de los convenios con más seguros, así como con Instituciones privadas.

## PROPUESTAS:

- 1.- Realizar una reliquidación de haberes por honorarios, adeudados a los médicos socios, para que se los tome en cuenta, como aportes para futuras capitalizaciones, así como el préstamo pendiente de pago.
- 2.- Revisar los paquetes de cirugías en especial los honorarios.
- 3.- Contratar una persona especializada en marketing con el fin de realizar un sondeo, de los alrededores de la Clínica, para detectar las necesidades, de la comunidad y poder cubrirlas, dando un mejor servicio, mejorando así nuestros ingresos, lo que nos permitirá cumplir con los propósitos que nos llevaron a agruparnos y constituir esta empresa de servicios de salud.
- 4.- Realizar un aporte por cada socio, pues hay que invertir para percibir ganancias, aunque sea poco a poco.
- 5.- Finalmente ha llegado la hora de decidir, si progresamos, nos estancamos o seguimos igual, ya que debemos aunar esfuerzos para tener algo nuestro como es la compra del terreno para ahí edificar la Clínica.

Dr. Walter Torres L.  
GERENTE GENERAL  
CLINICA HERMANO MIGUEL S.A.