

Informe de Gerencia CLIMODER S.A. Año 2010.

Estimados Accionistas de CLIMODER S.A. la Gerencia General y Administrativa gracias a la gestión de Alianzas Estratégicas con Instituciones como SOLCA, LAFARGE CEMENTOS Y DR. WILSON AVILA, CIRUJANO VASCULAR, ha conseguido generar ingresos adicionales a los ya forjados en el ejercicio habitual de CLIMODER S.A., que han dejado a nuestra Institución utilidades en el siguiente orden:

- Dos Jornadas de Várices con el Dr. Ávila **\$ 4.800**
- Jornada Salud preventiva LAFARGE(Ambulat.) **\$ 11.800**
- Convenio SOLCA año 2010, atenciones Quirúrgicas 13 pacientes, y atenciones clínicas de 19 pacientes. **\$ 3.600**
- 5 Atenciones Hospitalarias de Emergencias a pacientes afiliados al IESS.
- 38 atenciones a pacientes (SOAT Y FONSAT) **\$22.600**
Más honorarios médicos que suman un valor similar, es decir un total de ingresos por \$ 46.000 dólares.

Pese a la poca aceptación, casi unánime, que se generó hacia los pacientes con seguros SOAT, CLIMODER lo analizó como una oportunidad de acceder a otro segmento del mercado y favorablemente se han concretado aspectos como:

- Revisión del tarifario de los honorarios médicos por parte del SOAT.
- La Administración le propuso a la Lic. Sandra Pazmiño se hiciera cargo de la facturación de SOAT, la misma que al aplicar los códigos de manera correcta y eficaz y al sustentarlos debidamente (mediante la solicitud de informes y formularios indispensables a los médicos tratantes), ha conseguido que dichos reclamos no sean objetados como antes, por lo que la recaudación ha mejorado considerablemente en cantidad.
- El Sistema a nivel Nacional está mejor organizado y la recaudación de los casos SOAT están siendo más ágiles.
- La recuperación de casos FONSAT se demoran mucho, por lo que la Gerencia contrató los Servicios de un Abogado en la ciudad de Quito para su respectiva cobranza.

Fruto de los acuerdos logrados con las instituciones arriba mencionadas y el trabajo habitual y tesonero que generan los médicos Accionistas comprometidos con CLIMODER S.A., los diferentes Servicios de Nova Clínica Moderna y sus colaboradores han conseguido los siguientes resultados:

SERVICIO DE HOSPITALIZACIÓN.-

El promedio de pacientes hospitalizados en el año 2010 ha disminuido en un 3%, la ocupación diaria de camas también ha disminuido debido a que en los procedimientos más comunes la permanencia de los

pacientes tiende a ser menor. Lo que ha generado ingresos a CLIMODER de \$ 152.396 vs costos de \$ 151.679, con una utilidad operacional, esto es antes de gastos administrativos, de ventas y financieros **de \$ 716** que significa el **0,47%** respecto a los ingresos del Servicio.

SERVICIO QUIRÚRGICO.-

El número de cirugías en el año se han incrementado en cerca de un 8%, es decir 60 cirugías más que el año anterior. Hubiera podido ser mayor el incremento si se continuarían haciendo cirugías oftalmológicas. Esta actividad a generado el ingreso de \$ 136.563,21 en el año, por concepto de ocupación de Quirófano, Derechos de anestesia Circulante + Instrumentista y venta de fármacos **vs.** Costos de \$ 94.742,82 con una **utilidad de \$ 41.820,39** que significa el **30,62%** respecto a los ingresos.

SERVICIO DE EMERGENCIA.- El promedio diario de atención de emergencias es de 4 pacientes diarios, es decir 1.460 emergencias atendidas en el año. Lo que ha generado un ingreso de \$ 41.214,57 incluida la venta de fármacos versus Gastos de 33.461, obteniendo una utilidad operacional **de \$ 7.753**, con un margen de utilidad de 18,81% Cabe señalar que si bien los gastos del servicio disminuyeron respecto al año anterior, los ingresos han decrecido también.

SERVICIO DE LABORATORIO CLÍNICO.- El servicio de laboratorio Clínico ha tenido un incremento del 10% en ventas respecto del año anterior, fundamentalmente debido al **Convenio** firmado con Lafarge para Medicina preventiva, en el que se facturó cerca de 10.000 dólares. Logrando así ventas de \$ 95.382,78 vs costos y gastos de \$ 55.039,33, consiguiendo una **utilidad operativa de \$ 40.343**, lo que significa un margen de utilidad respecto a las ventas de **42,2%**

SERVICIO DE FARMACIA.-

Los ingresos del Servicio de Farmacia han tenido un incremento del 11%, lo que ha generado una utilidad de **\$ 74.657,55**, que significa un margen de utilidad del **28,96%** respecto a las ventas.

SERVICIO DE IMÁGENES.-

Los ingresos en el servicio de imágenes se incrementaron en cerca de 5.500 dólares, que fueron facturados a LAFARGE en lo que respecta a Radiografías y en cuánto al Rubro de Ecografías de \$ 7.000 dólares en el año anterior a \$ 14.000 en el periodo en mención. Obteniéndose una **utilidad de \$ 19.522,69** y un margen de utilidad en el Servicio del **38,43 %**.

Todo este ejercicio operacional con ingresos de **\$ 789.205,40** y egresos de **\$ 749.553,66** ha dejado a CLIMODER una utilidad que se la conoce como utilidad bruta de **\$187.000**, a ella hay que restarle los gastos administrativos, de venta y financieros de **\$ 177.000** y sumar ingresos

no operacionales, es decir que no tienen relación con el giro del negocio, como arriendos y alicuotas de mantenimiento de consultorios por **\$ 7.000** y Ventas de consultorios

- Quedando así como utilidad neta del ejercicio 2010 la suma de **\$ 39.651,74**, que es un flujo operacional.
- Al que hay que añadirle **\$ 53.233 dólares** que aunque no han sido erogados, Rentas Internas nos permite provisionar sin tributar, por concepto de Depreciación de Activos, para la reposición de Activos.
- Además un flujo por incremento en el Crédito corriente de proveedores de aproximadamente **\$7.000**, y **\$ 5.000** como préstamo de médicos para la Compra del Ecógrafo.

Lo que **suma un flujo neto disponible de \$ 105.000**, que ha sido invertido en:

- Compra de **Activos Fijos** como Equipos, Muebles y enseres por un valor de **\$ 35.000** dólares aproximadamente. Entre lo más representativo que se adquirió consta: **Ecógrafo** marca General electric, modelo logic 700, **Máquina de anestesia Narcomed**, **Monitor multiparámetros CONTEC**, **Succión para liposucción**, **Mueble** para fármacos de enfermería, **equipos de computación** y **Compresor** de aire.
- Pago de deuda, es decir la parte de **capital de Préstamos** por un valor de **\$ 70.000**, de los cuales lo más representativo que se canceló fue **\$ 40.000** al **Banco Promérica**, **\$ 10.000** al Banco **Pacífico** y **\$ 8.500** a Médicos.

Lo que suma también **\$ 105.000**. **que es el total en lo que se ha invertido todo el flujo disponible del 2010 de CLIMODER S.A.**. Esto en cuanto a la Gestión de Ventas e Inversiones por parte de la Dirección de Climoder S.A.

En cuanto a la gestión Administrativa y Financiera se han realizado las siguientes diligencias:

GESTIONES CONTABLES Y FINANCIERAS.-

MEJORA EN PROCESOS DE FACTURACIÓN.-

- En el 2010 la Gerencia Financiera solicitó mediante oficio al Ing. Patricio Garzón proveedor del Sistema Integrado TINI, la simplificación de los procesos de admisión del paciente, disminuyendo ventanas y celdas innecesarias, para así simplificar la labor del personal de admisión, lo que redundó en ahorro de tiempo.
- La Gerencia le solicitó también implementar un proceso en el sistema TINI, que permita la acumulación de ítems de farmacia a cada paciente durante su estadía, para que en el momento del alta se liquide y resuma de tal manera de entregarle al paciente una sola factura de farmacia y no cinco, diez o más que se le entregaba. Lo que ha facilitado y disminuido el trabajo de **cancelación** de facturas en Contabilidad, **ahorro en costos de imprenta**, emisión de **menos retenciones en la fuente** a favor

de Climoder S.A., **comodidad al paciente y clientes corporativos y simplificación** en la determinación de cuentas totales.

- Solicitud a Contabilidad de la **reestructuración del Plan de Cuentas** por departamentos, **sugerencias** en los cambios y **revisión** del proceso.
- Se dispuso terminantemente **la restricción** en la otorgación de crédito a los pacientes, a excepción de pacientes recomendados y clientes conocidos, lo que ha redundado en la disminución de cartera o cuentas por cobrar.
- También se concluyó por parte de la Auxiliar Contable el **levantamiento y registro de Activos Fijos** por cada departamento y en referencia al valor de mercado. Y cada activo que ingresa a CLIMODER es recibido por una responsable con firma de constancia en la fotocopia de la factura del mismo.

GESTIONES DE PROMOCIÓN Y VENTAS.

- Se han realizado también **cheques ejecutivos** a empleados de FINCA Y PROESA, Banco del Pichincha y otros.
- Participación en el **proceso de acreditación del IESS**, para lo cual se recaudó documentación habilitante. Se encargó y controló el diligenciamiento de formatos e informes a Sra. Rocio Arguello. Y se gestionó a través del Director del IESS de Imbabura Dr. Vicente Muñoz.
- Se **apoyó** el esfuerzo del licenciado Mera para el proyecto de la Ambulancia de CLIMODER S.A., mediante un crédito de **\$ 5.000 dólares** y la **inversión en pintura publicitaria**.
- Se logró en primera instancia firmar el **Convenio con SOLCA** para brindarles a sus pacientes **servicios Quirúrgicos Oncológicos** y posteriormente con la adecuación de la Estación para preparación de fármacos, se **concretó el Servicio de Quimioterapia**.
- Se gestionó la adquisición del **Equipo Ecográfico** que ha generado nuevos ingresos a la Institución.

GESTIONES ADMINISTRATIVAS.-

- Se han realizado las primeras gestiones en el **Ministerio de Relaciones Laborales** y en la Inspección del Trabajo, para elaborar el REGLAMENTO DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y SALUD LABORAL DE CLIMODER S.A., para lo cual es necesario formar comités de trabajo.
- Se ha **encargado** mediante Memorandum, tanto a **Farmacia como a Contabilidad** el respectivo análisis y control del stock mínimo y óptimo que debe tener farmacia, para **optimizar recursos**.

- Incremento del horario de atención de caja facturación, los **sábados en la tarde y domingo en la mañana**. Y del Servicio de **farmacia los días Domingos** en la mañana.
- Se ha implementado el **calendario** de llamadas en la **especialidad de Anestesiología**.
- Contratación de los Servicios Profesionales de un abogado, para que realice las **gestiones de cobranza** de los casos FONSAT y otros.
- Se contrato un **guardia adicional**, para que apoye al Servicio en los días de descanso obligatorio.
- Se encargó la elaboración y la Inscripción del **Reglamento de Condóminos**, el mismo que deberá ser aprobado en Asamblea.
- Se reglamentó el horario de altas hasta las 5 de la tarde, a no ser casos excepcionales, para **no generar pagos de horas extras** al personal de caja y de limpieza.
- Se solicitó a los Médicos Residentes colaboradores del Servicio de emergencia apoyar con **charlas de capacitación** para el personal de enfermería y se inició con el tema de Reanimación Cardiopulmonar, que dictó la Dra. Mariela Moreno.
- El departamento Contable, específicamente la auxiliar, **realizó** periódicamente **arqueos de valores e inventarios, manejados en los diferentes servicios**.
- La Gerencia dispuso la implementación del uso de medios **electrónicos** para el manejo y **control del kárdex** de insumos hospitalarios por parte del encargado de bodega, se ha recomendado además a Contabilidad la implementación en el uso de **costos estándares** por día paciente y hora cirugía.
- Se implementó el **registro electrónico** de cirugías en archivo Excel, el mismo que podrá ser abierto como archivo de lectura en sus consultorios, de así solicitarlo.
- A finales de año se solicitó a diferentes Distribuidoras de fármacos e insumos, la **colaboración** de presentes, los mismos que se obsequió a los Jefes Departamentales de Rayos X, Quirófano, Hospitalización, Farmacia, Contabilidad.
- Después de las Jornadas Quirúrgicas se ha **recogido las inquietudes** percibidas por nuestro personal y por la Administración y se ha enviado una comunicación a los Coordinadores.
- Se solicitó a la Asamblea de Accionistas el nombramiento de un **Director Médico**.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.-

Cabe concluir que CLIMODER S.A. al cierre del periodo económico 2010, se encuentra al día:

Con sus **colaboradores**, en lo que respecta a Sobresueldos, aportaciones al IESS y demás beneficios de ley; **con Proveedores** de medicinas, insumos médicos y de laboratorio, con **Instituciones Bancarias**, en lo concerniente a Préstamos y en **lista blanca permanente** en cuanto a Obligaciones Tributarias.

Los Contratos de **Servicios Profesionales**, están debidamente inscritos y legalizados en la Notaría.

En cuánto al tema financiero es evidente que los incrementos registrados en las utilidades de los diferentes servicios, obedece a las alianzas estratégicas logradas, esto es Jornadas Quirúrgicas, Chequeos preventivos, alianza con SOLCA, casos FONSAT, SOAT y otros.

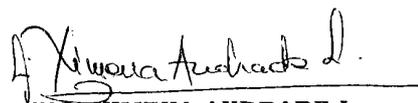
Por lo que ratificamos en lo imperativo de aunar esfuerzos por involucrar a un **número mayor de médicos** de diferentes especialidades a nuestra institución y **aumentar** el número de atenciones a pacientes en los diferentes servicios de la misma. Siendo necesario también involucrar a un profesional del marketing para difundir nuestras propuestas y proyectos a los **consumidores objetivos de CLIMODER S.A.**

Aprovechamos para solicitar el apoyo y comprensión mínimos de los accionistas, mientras se llevan a efecto las diferentes actividades, que persiguen como único objetivo acrecentar la clientela de CLIMODER, incrementar su prestigio y el valor comercial de la Institución.

Finalmente invitamos muy comedidamente a todos los socios a que comuniquen por escrito a la Gerencia General, Administrativa o Médica de nuestra Institución, las **necesidades mínimas** de cada departamento y las innovaciones que deseen hacer en los diferentes Servicios, con el afán de que CLIMODER S.A. crezca en infraestructura, tecnología y profesionalismo.

Muy cordialmente,


DR. JACINTO GORDILLO V.
GERENTE GENERAL


ING. XIMENA ANDRADE L.
GERENTE ADM./FINANC.

CLIMODER S.A.