

**Informe de Gerencia**  
**CLIMODER S.A. Año 2012.**

Estimados Accionistas, la Gerencia General y la Gerencia Administrativa de CLIMODER S.A., gracias a los convenios con Instituciones como SOLCA, PUNTO MÉDICO FAMILIAR DE SALUDSA, EQUIVIDA, SEGUROS DEL PICHINCHA, SEGUROS SUCRE Y DR. WILSON AVILA, CIRUJANO VASCULAR Y SOAT, ha conseguido generar ingresos adicionales a los generados en las operaciones usuales de CLIMODER S.A., que han permitido a nuestra Institución facturar valores en el siguiente orden:

• Jornadas de Várices con el Dr. Ávila, 20 cirugías	<b>\$ 6.622</b>
• Convenio SOLCA año 2012	<b>\$ 19.830</b>
• Atenciones a pacientes (SOAT Y FONSAT)	<b>\$ 96.965</b>
• Atenciones Chequeos ocupacionales y de Seguros	<b>\$ 11.667</b>

Producto del trabajo habitual de CLIMODER S.A. que generan los médicos y los colaboradores de los diferentes Servicios se ha conseguido los siguientes resultados:

**SERVICIO DE HOSPITALIZACIÓN.-**

El promedio de pacientes hospitalizados diariamente en el año 2012 se ha incrementado en un 3%, manteniéndose un promedio de pacientes hospitalizados de cerca de 8 cada día. Se ha generado un incremento en los ingresos de hospitalización de cerca de **\$ 28.000** dólares es decir el 12 % vs un incremento en costos de **\$ 5.420, es decir el 2,5%** con una utilidad operacional, antes de gastos administrativos, financieros y de ventas **de \$ 59.644** que significa el 21,03 % respecto a los ingresos del Servicio.

**SERVICIO QUIRÚRGICO.-**

El número de cirugías en el año se han incrementado en un 3% (25 cirugías más que el año anterior) Este servicio ha generado ingresos de **\$ 168.513,45** en el año, es decir **4,3%** más que el año anterior, **vs.** Costos de **\$ 136.544,23, 44% más que el año anterior, dejando una utilidad de \$ 31.969,22** que significa el **18,97%** respecto a los ingresos, **vs** 41,59% de rendimiento respecto al año anterior.

**SERVICIO DE EMERGENCIA.-** El promedio diario de atención de emergencias en el 2012 ha sido de 8,5 pacientes diarios vs 7,35 del año anterior, es decir un **15%** de incremento Lo que ha generado un ingreso de **\$ 66.657,74 dólares, vs \$ 58.441 el año anterior, y costos y Gastos de \$ 62.378 en el 2012 vs \$ 36.700** en el año anterior, obteniendo una utilidad operacional **de \$ 4.279 vs \$ 21.740 el año anterior,** el margen de utilidad ha bajado del **37,2%** del año anterior a **6,42 % éste año.**

**SERVICIO DE LABORATORIO CLÍNICO.-** Las ventas del servicio de laboratorio Clínico se han incrementado en \$ 22.608, un **24%** respecto a las ventas del año anterior, en parte debido al incremento en el movimiento de los demás servicios y en buena parte a la facturación por Chequeos

ocupacionales. Los costos se han incrementados en un **14%** de \$ 62.184 del año anterior a \$ 70.909,56, consiguiendo así una **utilidad operativa de \$ 46.199,47** con un margen del 40% vs el margen del año anterior del 34,20%

#### **SERVICIO DE FARMACIA.-**

Los ingresos del Servicio de Farmacia han tenido un incremento del 8% y los Gastos un incremento en el 12% lo que ha generado una utilidad de \$ **41.213** que significa un margen del 15,88% respecto a las ventas.

#### **SERVICIO DE IMÁGENES.-**

Los ingresos en el servicio de imágenes se han incrementado en un 20% respecto al año anterior, en gran parte debido a los Cheques ocupacionales y el servicio de Ecografías ha sido irregular. Los costos se han incrementado en un **19%** en especial por la depreciación del Digitalizador de imágenes. Obteniéndose una **utilidad de \$16.729,16 vs \$ 13.489,95 del año anterior** y un margen de utilidad en el Servicio de cerca del **27 %**.

Todo este ejercicio operacional con ingresos de \$ **1.086.961,81 más ingresos no operacionales** como alícuotas de mantenimiento, arriendos de cafetería y parqueaderos, utilidad en venta de 3 consultorios de \$ **44.540,39** dan un total de ingresos de \$ **1.131.502,20**, es decir el **17%** más que el año anterior vs egresos entre operacionales de \$ **883.397, más gastos administrativos, de venta y financieros de \$ 203.672,33, el 1,92%** más que el año anterior que suman \$ **1.087.070**, quedando una utilidad para CLIMODER S.A. antes de repartir impuestos de \$ **44.432,06**

- A la cual si le sumamos \$ **66.409,44 dólares**, de provisión por Depreciación de Activos.
- Además un flujo por recuperación de dinero invertido en Construcción de de consultorios de \$**68.072,81**
- Disminución en inversión de inventarios y reclasificación de Reservas legales por \$ **4.899,35, suma un flujo neto que estuvo disponible** en el 2012 de \$ **183.814**,

#### **El cuál permitió hacer los siguientes pagos e inversiones:**

- En los primeros meses del año, en Abril, repartir utilidades a trabajadores, pagar impuesto a la renta, aprovisionar reservas y cancelar salario digno a trabajadores de menos de un año, según indica la ley, por un valor de \$ **23.580**
- Compra de **Activos Fijos** como Equipos de los diferentes servicios, Muebles, enseres y remodelaciones por un valor de \$ **56.853** dólares.
- Pago de deudas, la parte de **capital de los Préstamos** por un valor de \$ **30.840**.
- **Aumento en inversión de Cartera o cuentas por cobrar por casi \$ 11.000.**
- **Pagar a Proveedores (principalmente Farmacia) por \$ 61.500**

Lo que suma también \$ **183.814** que es el total en lo que se ha invertido el flujo disponible del 2012 de CLIMODER S.A. Esto en

cuánto a la Gestión de Ventas e Inversiones por parte de la Dirección de Climoder S.A.

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

### **GESTIONES ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS.-**

En la adquisición de Activos fijos entre lo más representativo consta:

- Construcción de la Sala para Ecografías y oficina de Rayos X, cubierta del parqueadero. En equipo mayor: pago de la máquina de anestesia Narkomed4, succión para Quirófano 3 y Autoclave. En equipo menor compra de Oxímetros de pulso, 3 succiones, tensiómetros y Estetoscopios y pocas piezas de Instrumental quirúrgico. Se adquirió muebles para Hospitalización como mesas de comedor, sillas de rueda, 3 sofá camas, adecuación del servicio de Emergencia y torres para el quirófano. Para el área de lavado y plancha, se adquirió secadoras, plancha semindustrial, cilindros de gas, waflera y cocina industrial.
- En el área de quirófanos se reacondicionó el área de Esterilización con mueblería nueva.
- En el área de imágenes se adquirió un Ecógrafo General Electric y un regulador y conservador de voltaje.
- Para los diferentes servicios se adquirió equipos de oficina menores, equipos de computación, muebles para Administración, sillas para enfermería, calefones, reloj biométrico para control de entradas y salidas del personal.
- En Agosto se reorganizó el Parqueadero, se adecuaron 6 lugares cubiertos para guardar los vehículos de los socios en la parte posterior de la clínica y se realizaron trabajos para el desfogue de aguas lluvias en ese sector.

#### **En Relación a los Recursos Humanos**

- Se ha coordinado con el Doctor Rueda para realizar **el control de calidad del trabajo de laboratorio** y la **capacitación trimestral** al personal de laboratorio clínico.
- Se ha solicitado la colaboración del licenciado Freddy Mera, para reemplazos de maternidad y entrega de tesis de la tecnóloga Doris y para la elaboración de la tesis de la tecnóloga Eidy Vaca.
- Se ha solicitado a la licenciada Mercedes, Jefe de Enfermeras se organicen charlas de capacitación e implementación de exámenes de conocimiento para el personal de Enfermería y manejo de equipo médico.
- Se realizó una revisión considerable de los sueldos de Enfermería, con la aprobación de Asamblea.
- Se estableció el horario del puesto de caja facturación de 10h00 a 18H30, para que la cajera pueda atender altas hasta las 17h00 pero esto no se cumple.
- Asignación de Uniformes nuevos para el personal Administrativo en Enero del 2012.
- Se solicitó a la Lic. Sandra Pazmiño realizar una liquidación final de las cuentas Pendientes de pago a CLINICA MODERNA, por la compra a Crédito de Muebles, Enseres, Medicinas y Equipo Médico

efectuado por parte de CLIMODER S.A. a CLÍNICA MODERNA en el año 2005, con los respectivos costos financieros generados por el plazo de pago de 8 años.

**Controles de los diferentes Servicios:**

- Se preparó un Reglamento y Disposiciones escritas para los Señores Guardias, el mismo que se les hizo conocer en reunión de trabajo, entre lo más relevante está que tienen prohibido durante las horas de trabajo abandonar la parte frontal de la Clínica, deben estar pendientes del acceso vehicular, el acceso principal y el portón del parqueadero, no les está permitido entrar a hacer mensajería a ningún servicio de la institución.
- Se está cancelando adicional al Sr. Cabezas para que realice al menos 2 visitas semanales sorpresivas, especialmente en las noches y en el día, para que les haga control del trabajo que realizan los guardias de acuerdo a disposiciones.
- Implementación de hoja de control de ruta para las encomiendas y mensajería que realiza el señor Loyo todos los días. (revisada por la Administración).
- Se colocaron las cámaras de video para control de los diferentes servicios.
- Se revisó el libro de cirugías y se verificó que la mayor carga de trabajo en el Quirófano es a medio día y en la noche, por lo que se solicitó a licenciada Cruz establecer un horario óptimo para el personal de quirófano.
- Se ha dispuesto al señor Loyo que no puede acumular más de 2 tanques de oxígeno vacíos, por lo que debe hacer compras inmediatas apenas tenga 2 tanques de oxígeno libres.

**Para la implementación y mejora de procesos:**

- Se ha trabajado arduamente con la colaboración del personal de la mayoría de los servicios, en la estructuración del **Sistema de Seguridad y Salud Laboral**, para ello se han recibido aproximadamente 20 horas de capacitación con el financiamiento de la SETEC, lo que ha permitido a CLIMODER S.A. obtener la calificación requerida para ser aprobados.
- Se ha solicitado el presupuesto a Qualiplus para recibir la asesoría y el apoyo para la Implementación de Normas de Calidad, aprobada en una Asamblea del 2012. Para lo cual se aprovechará también los fondos de la SETEC para la capacitación contemplada dentro de éste proceso.
- Hemos solicitado un presupuesto a la Unidad de Servicios Empresariales de la Católica para realizar un diagnóstico de la situación de CLIMODER S.A. determinar fortalezas para potencializarlas y establecer debilidades para corregirlas a través del establecimiento de Estrategias mediante un Plan.
- Se ha solicitado de manera escrita a los Médicos tratantes que diligencien la hoja de órdenes médicas de forma detallada, con firmas y sellos respectivos.

- Se ha solicitado al Ing. Lara Roberto una cotización para una Asesoría en el campo financiero, para implementar la Contabilidad de Costos y Presupuestos, mediante la compra de un Sistema Contable (software) más avanzado, para que exista mayor planificación y control en las ventas, inversiones y gastos.

## **GESTIONES DE PROMOCIÓN Y VENTAS Y FIRMA DE CONVENIOS**

- Se realizó la negociación de las tarifas del 2012 con las diferentes Aseguradoras como BMI, MBO, Seguros Sucre, Saludsa, Ecuasanitas, Coris del Ecuador, Humana, enviando primeramente una comunicación general a cada una de las Cías y luego dialogando y negociando con cada una de ellas.
- Se organizaron campañas de: cirugías laparoscópicas (colecistectomías) en Agosto, en Septiembre tuvimos una jornada de cirugías de várices y en Diciembre otra de varices.
- Hemos venido realizando durante el 2012 Chequeos ocupacionales y preocupacionales a colaboradores de diferentes empresas, que consisten en exámenes de laboratorio, Placas de RX, Controles oftalmológicos (Convenio con doctora Lorena Orquera), Exámenes de Agudeza visual (Convenio Vista para todos), Audiometrías (Convenio con Proaudio), Espiometrías, EKG de reposo y esfuerzo (Convenio doctor Iván Salazar y Doctora Stella Torres), estos convenios son de descuentos especiales y crédito, son servicios en los que se gana entre un 30% a 50% y se envía un email con la lista de pacientes que van a acudir, se les llama por teléfono a avisar y les atienden a nuestros pacientes.
- En el 2012 se firmó un convenio con Equivida y se consiguió la renovación del Convenio con Aseguradora del Sur para la atención de los pacientes de la Universidad Técnica del Norte.
- Se implementó el Convenio de Crédito Ambulatorio (piloto) en Consulta Externa con Humana
- Finalmente se concretó el desarrollo de la página web, se adaptó la voz de técnicos de Radio Caricia para el video institucional, sin duda deben haber detalles que falten por hacerse, y sería muy importante que los médicos de cada especialidad me hagan llegar sus observaciones a través del email para transmitir las al encargado señor Nuñez.
- En el tema de gestión de ventas se ha trabajado también con el personal técnico de Radio Caricia para la edición de la publicidad en donde consten los nuevos números telefónicos de Climoder y en apoyo a los médicos especialistas para que se actualicen la publicidad de Cirugía plástica y laparoscópica.

### **• CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.-**

Cabe concluir que CLIMODER S.A. al cierre del período económico 2012, está al día con pagos a: Proveedores de laboratorios

farmacéuticos, Préstamos a Instituciones Bancarias, Obligaciones Laborales

En cuánto a las declaraciones Tributarias, mensuales, anuales e información y requerimientos que el SRI solicita en cualquier momento, CLIMODER S.A. de igual manera se encuentra al día en dichas obligaciones, gracias a la organización y diligencia de la licenciada Sandra Pazmiño.

De igual manera con los reportes y comunicaciones que hay que entregar a la Superintendencia de Compañías, CLIMODER S.A está al día, lo mismo que con el registro de los libros societarios.

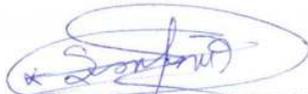
En cuánto al tema financiero, es evidente que los incrementos registrados en las utilidades de los diferentes servicios, obedece a las Alianzas Estratégicas logradas, esto es Jornadas Quirúrgicas, Chequeos preventivos, alianza con SOLCA, casos FONSAT, etc. Pero no son suficientes, por lo que ratificamos en lo **importante** de unir esfuerzos por involucrar a más **médicos de cada especialidad** a nuestra institución y de contar con mayor equipamiento diagnóstico que nos permita estar al menos a la par de las demás instituciones hospitalarias.

Como recomendación sugerimos que en la parte Médica se implemente Planes y proyectos de control, motivación y capacitación del Personal técnico de CLIMODER S.A., de manera especial con el personal de Laboratorio clínico y el de emergencia. El personal médico del servicio de emergencia no recibe capacitación y menos control, no realizan un reporte de los turnos, Realizan el llenado de Historias clínicas con letra casi ilegible y muchas veces incompleto. Al menos una vez al mes el Servicio queda sin Médico Residente.

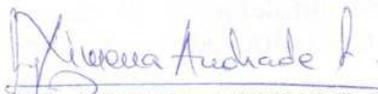
En el Quirófano se sugiere establecer turnos y contratar al personal estrictamente necesario, para control del gasto.

Sin otro particular nos suscribimos,

Muy atentamente,



DR. JACINTO GORDILLO V.  
**GERENTE GENERAL**



ING. XIMENA ANDRADE L.  
**GERENTE ADM/FINANCIERA**

**CLIMODER S.A.**