

Informe de Gerencia CLIMODER S.A. Año 2013.

Estimados Accionistas de CLIMODER S.A., las gestiones administrativas que CLIMODER S.A. viene realizando, al mantener Convenios con Instituciones como SOLCA, PUNTO MÉDICO FAMILIAR SALUD S.A. o VERIS, EQUIVIDA, PACO, FARMAENLACE, LAFARGE, LEVAPAN entre otros, ha conseguido generar ingresos adicionales a los facturados en las operaciones habituales de CLIMODER S.A., los mismos que se encuentran detallados en los informes Financieros que se les presentará en ésta Asamblea.

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 2013 se ha incrementado en un 1.5%, manteniéndose un promedio de pacientes hospitalizados de 8 cada día.

La utilidad en el Servicio alcanzó a los \$ 114.000 dólares, que respecto de las ventas de \$ 554.000 representa un 21% de rendimiento, antes de descontar gastos administrativos, financieros y de ventas.

SERVICIO QUIRÚRGICO.-

El número de cirugías en el año 2013 se ha incrementado en un 7% respecto al año anterior, 60 cirugías más en el año, con un incremento en las ventas de un **22%**, esto es de \$168.000 a cerca de \$ 207.000 y un incremento menor en los costos del 17%, de \$136.500 a \$160.500. Lo que ha permitido generar una utilidad de \$ 46.400, 22% vs 32.000 del año 2012.

SERVICIO DE EMERGENCIA.- El promedio **diario** de atención de emergencias en el 2013 ha sido de 10.4 pacientes, el 22% más que el año anterior. El valor de la facturación se ha incrementado en 30%, casi \$ 30.000 vs los costos y gastos que se han duplicado de \$58.400 a \$115.000, lo que ha generado una pérdida de \$11.500 dólares. El componente fundamental de los costos de éste Servicio es la Mano de obra y a partir del 2013 se contrató enfermeras para cubrir las 24 horas en la emergencia y se incrementaron considerablemente los salarios tanto de médicos como de enfermeras, no así el valor de la emergencia.

SERVICIO DE LABORATORIO CLÍNICO.- Las ventas del servicio de laboratorio Clínico se han incrementado en \$ 36.000, un 30% más respecto a las ventas del año anterior, en parte debido al incremento en el movimiento del resto de servicios y también a la facturación por Chequeos ocupacionales. Los costos se han incrementados en un **29%** de \$ 71.000 del año anterior a \$ 91.500 del 2013, consiguiendo una **utilidad operativa de \$ 61.500**, con un margen del 40,% al igual que el margen del año anterior.

SERVICIO DE FARMACIA.-

Los ingresos del Servicio de Farmacia han tenido un incremento del 3,8% y los Gastos un incremento en el 2,7%, lo que ha generado una utilidad de **\$ 45.000** que significa un margen del 16,65% respecto a las ventas y un incremento en el 5% respecto al año anterior.

SERVICIO DE IMÁGENES.-

Los ingresos en el servicio de imágenes se han incrementado en cerca de un 40% respecto al año anterior, al igual que los costos y la utilidad que han tenido el mismo comportamiento. Obteniéndose una **utilidad de \$ 23.000 vs \$16.700 del año anterior** y un margen de utilidad en el Servicio del **27 %**, igual que el año anterior.

Como un aporte a la **gestión operativa** de CLIMODER S.A. el Departamento Administrativo generó en el año 2013, un promedio de utilidad mensual de \$ 900 dólares por concepto de facturación de exámenes histopatológicos y facturación de consultas médicas y exámenes complementarios para chequeos ocupacionales, lo que significa una contribución de dos SMV más los beneficios de ley para cubrir el presupuesto del Servicio.

Todo este ejercicio operacional, sumados los resultados de los diferentes Servicios de CLIMODER S.A. nos deja una utilidad

neta de **\$80.300 vs. \$ 44.400** del año anterior, **Más una provisión de 66.100 dólares**, por Depreciación de Activos del año 2013, con lo que CLIMODER S.A. a realizado:

- Mejoras en el Edificio, principalmente cambio de pisos y construcción de un consultorio en 2da planta.
- Compras de Activos Fijos por **\$ 59.000**, las más significativas: Ventilador para Neonatología, 4 bombas de infusión para hospitalización, Monitor multiparámetros con capnografía, electrobisturí armónico, en equipo menor un doppler fetal, instrumental quirúrgico en mínima cantidad, muebles y enseres para hospitalización entre otros cunas de calor para R. N., Procesadora de RX, Negatoscopios, Contador hematológico y otros para el laboratorio clínico, varios equipos de computación para los diferentes servicios, herramientas y otros, todos previa negociación, con importantes descuentos.
- Pago de deudas, en la parte de **capital de los Préstamos**
- **Aumento en capital de trabajo, más efectivo en cuentas corrientes, inversión en Cartera o cuentas por cobrar, e inventarios.**

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

GESTIONES ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS.-

En la adquisición de Activos fijos e inversiones entre lo más importante está:

- Compra y negociación del equipo contador hematológico del laboratorio clínico, negociación en la adquisición de la procesadora de imágenes, con rebajas considerables, compra de 4 bombas de infusión de procedencia americana, valoradas en el mercado en \$1950 c/u, compramos en \$ 1.550, con un ahorro del 20%, compra de monitor **multiparámetros** con capnografía.
- En equipo menor compra de doppler fetal, cunas de calor para RN, instrumental en muy poca cantidad, negatoscopios, para los diferentes servicios, se adquirió equipos de oficina, equipos de computación, muebles para Administración, sillas para enfermería, refrigeradora, lavadoras, todo ello previo solicitud de proformas y negociación.
- Se negoció la venta del Ecógrafo LOGIC 700 con 2 transductores en \$ 7.000

- A finales del año 2013 se negoció la adquisición de las lámparas cirúrgicas, para los quirófanos 1 y 2, cuya facturación se dio en el 2014, aceptándonos como parte de pago las lámparas antiguas y un descuento del precio inicial del **20%**.
- Se han contratado servicios profesionales para la Auditoría Externa, también para la defensa en el caso de la paciente Nayeli Gudiño, al Dr. Santiago Acosta, con un proceso previo de negociación, obteniéndose descuentos considerables.

Mantenimiento, Mejoras y Reparaciones:

- Durante el 2013 se contrató con el Ing. Roberto Yerovi, 3 controles de mantenimiento anuales, es decir 1 cada 4 meses a los Equipos médicos, cada uno con dos visitas, en lugar de una, así dan mantenimiento a los equipos de mayor necesidad, se establecen las necesidades de repuestos y accesorios, se negocian precios de los mismos y en 15 días que vienen a completar el mantenimiento del resto de equipos, dejan colocando los accesorios y repuestos a los primeros equipos. Entregándonos finalmente un informe de novedades, además de la ficha técnica de cada uno de los equipos.
- De igual manera se hizo con BIOMED, Ing. Carlos Ortega y Licenciada Martha Salcedo, quienes vienen cada cuatrimestre a realizar el mantenimiento del ventilador SIEMENS.
- En el laboratorio clínico, se les brinda apoyo para el mantenimiento de equipos, con la negociación de precios de los mismos y el seguimiento para que los técnicos de Roche, Human, VIVAG, MEDILABOR y otros acudan a realizar el mantenimiento respectivo, cuándo es pertinente.
- Se realizó el mantenimiento de pintura de sócalos de habitaciones, pasillos, corredores y halles.
- Se contrató el mantenimiento de la Central de Oxígeno, que se debe realizar anualmente.
- El mantenimiento de lavadoras, secadoras y cocinas, se lo realiza dos veces en el año.
- Se contrató a AGA la instalación de 1 toma de oxígeno adicional, para la sala de Neonatología

Recursos Humanos, Controles de los diferentes Servicios y mejora de procesos:

- Se ha solicitado a la licenciada Mercedes, Jefe de Enfermeras, que organice charlas de capacitación para el personal.
- Se revisó el libro de cirugías y se confirmó que la mayor carga de trabajo en el Quirófano es temprano en la mañana, 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 dialogó con la licenciada Cruz, indicándole que los Accionistas de CLIMODER S.A. no estaban conformes con el poco tiempo de presencia de ella en nuestra Clínica, que no se podía liderar un grupo con sólo reuniones de trabajo, sino con un seguimiento y apoyo constantes, ante lo que ella respondió que dejaría pronto el Hospital S.V.P y que vendría a realizar turnos de acompañamiento al personal de enfermería.
- Se ha continuado trabajado con la colaboración del personal de la mayoría de los servicios, en la implementación del Sistema de

Seguridad y Salud Laboral, pero en menor proporción que el año anterior.

- Se ha solicitado de manera escrita a los Médicos Residentes que diligencien la hoja de órdenes médicas correctamente, de forma detallada, legible, con firmas y sellos respectivos.
- Durante el 2013 mantuvimos reuniones semanales con el personal de Caja-Facturación, Contabilidad y la Administración, para hacer un seguimiento y control de la Facturación a los Seguros, SOATS e IESS.
- Hemos mantenido también reuniones de trabajo y comunicación con el personal de farmacia, para el apoyo e implementación de normas y procedimientos necesarios para la obtención de mejores resultados, cómo, asignar la responsabilidad de perchas específicas a cada una de las colaboradoras, también para que se comunique de manera adecuada a los médicos anestesiólogos y tratantes de lo importante de las recetas especiales, por los controles rigurosos actuales y los valores altos de multas.
- Reuniones con el personal de Quirófano para establecer el procedimiento de entrega y recepción de la ropa quirúrgica, contada y registrada, para analizar con ellas inconvenientes, limitaciones, determinar que persona es la que habitualmente deber realizar dicha labor, etc.
- Reuniones con Contabilidad para análisis de resultados de tomas de inventarios, determinación de diferencias y responsables, decisión de ajustes y de cobros.

GESTIONES DE PROMOCIÓN Y VENTAS Y FIRMA DE CONVENIOS

- Se realizó la negociación de las tarifas del 2013 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 negociando con cada una de ellas.
- Durante el 2013 se realizaron Chequeos ocupacionales y pre-ocupacionales 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), así, solicitamos a través del email la atención a nuestros pacientes, hacemos seguimiento de los pacientes que no acuden, posteriormente la Administración debe realizar un seguimiento del pago a proveedores y de la facturación de los servicios.
- En el 2013 negociamos con nuestros Prestadores médicos, los costos con el descuento respectivo de: Estudios cardiológicos, EKG reposo y esfuerzo, espiometrías y otros con un descuento del 30 al 35%, al igual que con la Doctora Lorena Orquera para las consultas oftalmológicas con un descuento aproximado del 15%, con el doctor Diego Morales para las endoscopias.
- En el 2013 se firmó un convenio con SWEADEN la compañía que ganó el contrato para el seguro de los estudiantes de la UTN., también se firmó un acuerdo con PA-CO para los chequeos ocupacionales.

- Se contrató los servicios del Sr. Núñez para que genere publicidad y tráfico en el internet, a través de la página web y del anuncio de amarillas internet, en cuanto a éste tema, los artículos de expertos en marketing dicen que las empresas del presente y futuro no pueden dejar de estar en el internet, para ganar posicionamiento y fortalecer la marca, en las nuevas generaciones -es decir la población joven pero económicamente activa que es un sector importante-, lógicamente hay que trabajar para hacerlo cada vez de manera más técnica.
- En el tema de gestión de ventas se ha continuado trabajado con el personal técnico de Radio Caricia para la edición de la publicidad en apoyo a los médicos especialistas, también con Radio EXA.

• **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.-**

Cabe concluir que CLIMODER S.A. al cierre del período económico 2013, está al día con pagos a: Proveedores de laboratorios farmacéuticos, Préstamos a Instituciones Bancarias, Obligaciones Laborales

En cuanto 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 y registro de los libros societarios.

Como recomendación sugeriríamos a la Asamblea que se nombre una Comisión, que reestructure la Dirección Médica, asignándole funciones y atribuciones determinadas, que se le provea de una estructura organizacional adecuada y personal de apoyo, para así realizar una Planificación del Trabajo Técnico, que contemple la capacitación y desarrollo del Recurso Humano, establecimiento de Políticas, Normas y procedimientos de cada especialidad, Protocolos de atención, implementación o mejora de formatos de HC., etc.

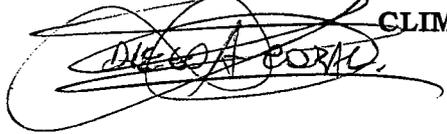
Para lo que proponemos concretar una reunión de trabajo, con el asesoramiento adecuado-podría ser de Qualiplus-para realizar un diagnóstico de la organización de CLIMODER, determinando fortalezas y debilidades en la estructura Médica y de igual manera en el área administrativa y financiera, en la que debemos implementar también herramientas técnicas administrativas y financieras para la mejora de la gestión.

Sin otro particular nos suscribimos,

Muy atentamente,

DR. DIEGO CORAL

GERENTE GENERAL

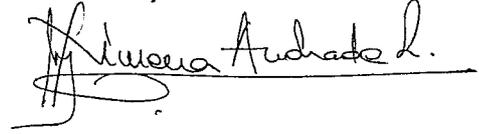


ING.

XIMENA

ANDRADE

GERENTE DM/FINANCIERA



CLIMODER S.A.