Informe de Gerencia
CLIMODER S.A. Año 2015

Estimados Accionistas de CLIMODER S.A., las gestiones administrativas de CLIMODER S.A. iniciaron en el Año 2015, con la gran inquietud de las exigencias del Ministerio de Salud Pública para el licenciamiento del Año 2015, para ello dividimos el trabajo de análisis de los requerimientos de los diferentes Servicios, entre los miembros de la Directiva de CLIMODER S.A. Cabe recalcar que las exigencias para la construcción de una clínica nueva eran mayores respecto a las exigencias para la ampliación de una Clínica ya existente.

Posteriormente ésta información se les entregó a los Arquitectos quienes realizaron una Planificación Arquitectónica completa, la misma que se presentó en Asamblea, en dónde constaba 1) la construcción del laboratorio clínico en el Parqueadero de CLIMODER S.A., 2) a posteriori la construcción de otro edificio de consulta externa, con parqueaderos subterráneos.
A mediados de año se acentuó la crisis económica y financiera en nuestro país, se restringieron los préstamos en las instituciones financieras y el valor a invertir en parqueaderos subterráneos era demasiado alta, aproximadamente $ 300.000 por lo que la Directiva en reunión, debió tomar la decisión urgente de construir el laboratorio clínico en el segundo piso.

Con los proyectos y gestiones de ampliación de la Nova Clínica Moderna, paralelamente resurgió la inquietud de que la clínica debía comprar un tomógrafo, es así que la Dra. Luz Stella Torres nos envió la cotización oficial del tomógrafo, que ADVMédical le había enviado por $ 390.000 más IVA. El Ingeniero Romero propietario de ADV Médical vino a exponer a la Directiva las características del tomógrafo, en presencia de las doctoras imagenólogas: Liz Acosta y Migdelys Álvarez.
La propuesta de Climoder fue $ 300.000 más IVA, pero ADV Médical no accedió, se revisó la propuesta de SIEMENS, pero la característica del tubo de dicho equipo, 3.5Mhu, era de características inferiores al HITACHI de 5MHU(Mega Heat Units) Millones de unidades de calor. Por lo que ésta característica más la trayectoria de ADV Médical de seriedad y cumplimiento hizo que se decida por el tomógrafo HITACHI, proponiéndoles 310.000 más IVA, lo cual aceptaron y se cerró la negociación.

La entrada para la compra del tomógrafo de $150.000 se hizo posible gracias a los préstamos de accionistas.
Una vez cerrados los créditos en los Bancos, la Administración de CLIMODER consiguió de manera particular el financiamiento del saldo del tomógrafo de $ 200.000 dólares, pero había el recelo de tener esos dineros en la cuenta de Nova Clínica o en una póliza, con la inestabilidad económica y política del país, por lo que, enseguida se les propuso a ADV Medical un descuento por pago anticipado, rebajándonos en el valor total del equipo $ 5.600 dólares, 2.8% del saldo pendiente.

En cuánto a las actividades cotidianas de nuestra clínica, conforme a los Balances presentados por la Lic. Sandra Pazmiño, Contadora de CLIMODER S.A., podemos concluir que los Servicios de: Hospitalización, Quirófanos y Laboratorio clínico dejan una utilidad respecto a las ventas de más o menos el 30%
Los servicios de Neonatología y Terapia intensiva alrededor del 50 y 55 % de utilidad respecto a las ventas, es debido a que son servicios de especialidad y NO tienen que absorber costos fijos, sólo si hay pacientes se generan los costos.
El servicio de imágenes, en lo referente a RX se han generado ventas al año de $71.346, equivalentes a 2400 placas aproximadamente, cerca de 8 diarias, con una utilidad de $ 14.166 equivalente a un 20%
En lo referente a ECOGRAFÍAS, se han generado ventas en el año de $31.700, correspondiente a 88 ecografías mensuales o 1055 ecografías al año, con una utilidad de $ 7.760 equivalente al 24%.

Los menos rentables son: Farmacia, ventas bajas de $ 500 dólares diarios con rentabilidad de un 18% luego de descuentos en ventas, y restando sueldos y gastos generales la rentabilidad queda en un 9.5%
En Emergencia, también son ventas bajas, 1 paciente atendido cada 2 horas con 20 minutos en promedio. Compensa la ocupación de la sala de observación y el uso de Monitores y Equipos. Considerando la venta que genera para los a Quirófano, Hospitalización Farmacia y laboratorio clínico.

El Servicio de Hospitalización ha tenido un incremento de pacientes del 13%, El Servicio Quirúrgico un incremento del 8%, el Servicio de laboratorio del 18% y el de Imágenes un 25%,
El servicio de Neonatología ha disminuido la facturación de cerca de $ 20.000 a $12.300 en éste año, 37%. En la terapia intensiva las ventas han disminuido en un 16.6% de 21.000 a 17.000, el margen de utilidad respecto a las ventas se mantiene, ya que los

costos son directamente proporcionales a la actividad de éstos servicios.

Como un aporte a la **gestión operativa** de CLIMODER S.A., el Departamento Administrativo generó en el año 2015, un promedio de utilidad mensual de $ 500 dólares por concepto de facturación de exámenes histopatológicos, que son enviados a Quito, dónde el Dr. Guillermo López

---

Todo este ejercicio operacional, sumados los resultados de los diferentes Servicios de CLIMODER S.A. nos deja una utilidad neta de aproximadamente $ 110.000, más una provisión para compra de equipos de 78.000 dólares, más dinero financiado a largo plazo de 430000, total disponible para inversiones durante el 2015 $ 615.000. Durante dicho año, en los primeros meses se ha cancelado obligaciones a Bancos y Prestadores por un valor de $125.000, según anexo mostrado, habiendo quedado $ 490.000 dólares disponibles para inversiones conforme al Anexo mostrado por Contabilidad, con el detalle de compra de equipos para diferentes servicios, mejoras del edificio y construcción de nuevas áreas y ambientes.

En la compra de activos fijos los más significativos son:

- Compras de Activos Fijos las más significativas: TOMÓGRAFO HITACHI 16 cortes, nuevo de paquete $ 341.600
- Compra de Equipo Analizador de Hormonas y microscopio olympus para Laboratorio Clínico. $ 12.000
- Resucitador para Neonatología $ 5.700
- 8 camas Stryker en $ 8.050
- Construcción de la losa del 2do piso de hospitalización, laboratorio clínico cerca de 100 mts 2 y muebles de laboratorio, aproximadamente $ 100.000.

- **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.-**

  Cabe concluir que CLIMODER S.A. al cierre del período económico 2015, 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 y registro de los libros societarios.

Como recomendación sugeriríamos a la Asamblea que la Comisión nombrada para la elaboración del Proyecto de ampliación de CLIMODER trabaje juntamente con la Dirección Médica, para que tenga una estructura organizacional adecuada, estableciendo Políticas, Normas y procedimientos de cada especialidad, Protocolos de atención, con personal de apoyo, para así realizar una Planificación y control del Trabajo Técnico adecuado.

Sin otro particular nos suscribimos,
Muy atentamente,

DR. DIEGO CORAL R.
GERENTE GENERAL

ING. XIMENAANDRADE
GERENTE ADM/FINANCIERA

CLIMODER S.A.