Informe de Gerencia
CLIMODER S.A. Año 2016

Estimados Accionistas de CLIMODER S.A., las gestiones administrativas de CLIMODER S.A. iniciaron en el Año 2016, con la remodelación de las áreas de imágenes, primero la de rayos x, construyendo doble pared en lo que antes era el laboratorio clínico y seguido el área para Tomografía.
Iniciando el servicio de tomografía en Marzo del 2016, organizamos el lanzamiento y promoción del servicio de TAC, el viernes 01 de Abril en la Hostería San Andrés, en ese mismo mes se contrató los servicios profesionales del Ing. Andrés Moya, especializado en Marketing, para la visita médica semanal a los Médicos de la provincia, potenciales prescriptores de las tomografías.
En el detalle económico descrito más delante de todos los servicios de CLIMODER S.A., se hace referencia a la evolución de las ventas del Servicio de Tomografía.

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 el Servicio de Hospitalización ha tenido un incremento en ventas minúsculo de menos del 1%, es decir de 351.000 del año 2015 a 353.670 en el año 2016.
Las ventas en el Servicio Quirúrgico se han incrementado en cerca del 3%, pero los gastos han incrementado en 12% por aumento del personal, dos turnos de Recuperación a 1 turno que había el año anterior y además el funcionamiento del Quirófano 3 que significa la depreciación de más Equipo necesario para su implementación, por ello la utilidad disminuye del 30% sobre ventas al 23%.
Las ventas en el Servicio de Emergencia aumentaron en el año 2016 en un 14%, pero el valor de la mano de obra aumentó, sobre todo por el incremento en el sueldo de los Médicos Residentes, incremento también en el sueldo de licenciadas Enfermeras, aunque en menor proporción y liquidación a todos los Médicos Residentes, para hacerles nuevos contratos por menos horas de trabajo.
Las ventas en el Laboratorio clínico subieron un 14% en el año 2016, incrementándose en la misma proporción el valor de los insumos o reactivos utilizados, y mejorando la utilidad porcentual en cerca del 3%, esto es de $60.080 a $74.660

Las ventas en la farmacia se han incrementado en un 16%, y los gastos de Mano de obra también disminuyeron, con la disminución de un medio salario que tenia la Egda Rocío Arguello cómo supervisora de la farmacia. Mejorando la utilidad porcentual respecto a las ventas en un 10%, es decir del 9.48% de antes al 20,28% en el año 2016.
El servicio de imágenes, en lo que respecta a Rayos X y Ecografía ha tenido un incremento del 13 % en Ventas , los gastos se han mantenido y se ha generado un aumento de utilidad del servicio $18.888 a $31.322.
En la tomografía registramos una pérdida de $30.000 durante el año 2016 ya que en Diciembre recién se logran ventas de $8.200, las mismas que no alcanzan aún a cubrir el presupuesto mensual del servicio.
Importante considerar que en Enero del año 2017 se alcanzan ventas de 10.200 mensuales con las que se logra cubrir los gastos generados por el servicio de tomografía y generar algo de utilidad.

Las ventas en el Servicio de Neonatología han disminuido en un 35%, de 12.300 del año anterior a ventas de $ 8.163 el año 2016.

El Servicio de Terapia intensiva ha tenido un incremento del 50% en las ventas, dejando una utilidad respecto a las ventas de $ 13.000 dólares
Todo este ejercicio operacional, sumados los resultados de los diferentes Servicios de CLIMODER S.A. y restados los gastos de ventas, administrativos y financieros nos deja una utilidad neta de $ 67.122,72 menor en comparación al año 2015 en 50% aproximadamente, debido a costos financieros en los que ha tenido que incurrir la Clínica para la construcción del tercer piso de Consultorios, Construcción del laboratorio clínico, Segundo piso de hospitalización hasta obra negra, habilitación de más parqueaderos posteriores y delanteros, remodelación de la fachada frontal del Parqueadero, cuarto de recolección de deshechos, etc,...y en mayor porcentaje intereses incurridos en la inversión del tomógrafo.
Además de gastos administrativos cómo contratación permanente del Técnico de Seguridad y Salud ocupacional.
Nombramiento de Director Médico a Dr. Iván Salazar y contratación del Doctor Andrés Alarcón cómo apoyo a la gestión médica del Dr. Salazar, quien ha facilitado que se implemente el código azul en emergencia, capacitaciones de alto nivel para el personal técnico de la clínica e implementación de control de calidad en el laboratorio clínico, entre otros.

Contratación de personal para la Recepción de la Clínica desde Agosto del 2016.
Contratación del Ing. Andrés Rivera, para Gestión Ambiental e importante la contratación del Ing. Moya para la fuerza de ventas y la mejora en la calidad de atención a nuestros clientes con quien hemos logrado las siguientes innovaciones:
Control de acceso en puerta de emergencia, Recolector de pilas y botellas, mesa cambiadora para bebés, almohadón para facilitar la toma de muestras a los lactantes, stock de frascos de orina y eses en laboratorio, ducha teléfono en el baño del 2do piso cerca de laboratorio, agua aromática y galletas para las personas que acuden en ayunas, informativos en el laboratorio de cómo debe tomar las muestras el paciente, impresión de dichas indicaciones también en el pedido de exámenes, estanterías de libros en las esperas, botellones de agua en Consultorios, silla de ruedas y paraguas en el Acceso principal de la clínica, sugerencia de compra de sillones nuevos para segundo piso, botellones de agua para clientes en Consulta Externa, entrega de radios motorolas adicionales, cadenas para bicicletas, cintas antideslizantes en gradas, rompe velocidades en los accesos de la clínica, mejora en la red de agua hacía la lavandería, y otros más.

Sin duda los seres humanos y las Empresas nunca debemos dejar de crecer, siempre habrán aspectos en que mejorar, por lo que hay mucho por hacer, lo importante es tener la conciencia y la actitud de hacerlo y así estaremos seguros de que en un año más, Dios mediante, habremos subido muchos peldaños.

Sin otro particular nos suscribimos,
Muy atentamente,

DR. DIEGO CORAL R.
GERENTE GENERAL

ING. XIMENAANDRADE
GERENTE ADM/FINANCIERA

CLIMODER S.A.