

Las grandes obras no son llevadas a cabo por la fuerza, sino por la perseverancia.-
Samuel Johnson.

Informe de Gerencia CLIMODER S.A. Año 2019

Estimados Accionistas de CLIMODER S.A., las gestiones administrativas de CLIMODER S.A. para el año 2019, las iniciamos con la continuación de obras de crecimiento de la Nova Clínica Moderna; se concluyó con la ampliación de las áreas de neonatología, quirófanos, con sus vestidores amplios y diferenciados, área de esterilización, sitio de lavado de instrumental, punto de aire comprimido para el secado del mismo, área independiente de salida de desechos y lencería sucia

Acto seguido se continuó con los trabajos arquitectónicos y de albañilería, para unir **la habitación 206 del 2do piso de hospitalización con el consultorio 212 de propiedad de la clínica**, para que, haciendo adecuaciones y remodelaciones, obtener el laboratorio de Histopatología.

Durante el año 2019 la demanda de servicios hospitalarios se incrementó por lo que la ocupación de la hospitalización del 2do piso fue necesaria, para ello se invirtió en sistemas digitales de llamado de enfermeras, compra de muebles, enseres y equipos necesarios para el adecuado funcionamiento.

La licenciada Estefanía Valverde acertadamente contrató un grupo de enfermeras y auxiliares, independiente al personal fijo de CLIMODER S.A. a quienes les ubicó en turnos de llamadas de acuerdo a disponibilidad, para **la hospitalización de pacientes en el 2do piso**, de esa manera **terminaron las justas quejas de los Médicos tratantes**, en cuanto a la organización en la atención de pacientes en la Segunda Planta.

La percepción de la Gerencia es que la contratación de la licenciada Estefanía Valverde fue muy positiva, es una persona con mucha habilidad de liderazgo, aplacó mucho la tendencia a hacer grupos y a comentarios poco constructivos, por otro lado les ha ido instruyendo paulatinamente con la entrega de protocolos y conforme van afianzando el conocimiento y la aplicación de los primeros, prosigue entregándoles otros adicionales y aunque mucho de su trabajo es a distancia, monitorea el trabajo de su personal y las mantiene motivadas.

Debido al crecimiento de los diferentes servicios e instalaciones de CLIMODER, del 2005 al 2019, fue necesario **realizar la ampliación** de los Sistemas Hidrosanitario, Eléctrico y acometidas de ambos sistemas, acorde a la capacidad instalada, la misma que incrementó casi en un 100% respecto del inicio de CLIMODER S.A.

Con el flujo económico generado durante el año 2019 también se procedió con la adquisición de varios equipos médicos y de laboratorio, necesarios para brindar servicios con calidad y seguridad a nuestros pacientes, en las diferentes Áreas de Nova Clínica Moderna.

En la parte posterior de la clínica, se construyen más bodegas para diferentes usos, una para archivo y otra para herramientas.

A continuación, valores del Estado de Resultados del 2019

Hospitalización ha tenido una utilidad de casi \$102.000 dólares, las ventas se han incrementado **en un 7,8%**, pero el porcentaje de utilidad ha disminuido en 5,75 puntos, debido al incremento en los costos en **un 16%**. Esto se debe a un **incremento en los honorarios de los médicos residentes y a que la contratación de una enfermera adicional para pacientes del 2do piso**, que a veces puede ser para contratada para atender 1, 2 o 5 pacientes, y el costo de atención de cada paciente se encarece, esto en cuanto a la mano de obra. En cuanto a los costos indirectos también se incrementaron considerablemente, ya que se suma la depreciación del 2do piso con todos sus muebles, enseres y equipos, independientemente de que esté lleno o con 1 paciente.

Servicio Quirúrgico La utilidad respecto a las ventas ha crecido en un punto porcentual, ha generado una utilidad de \$84.000 mayor a la del año anterior, **las ventas han aumentado en un 16,67%**, sin embargo, **los costos crecieron en una proporción un poco menor**, esto es un 15,7%, generándose una mayor utilidad.

Servicio de Emergencia Las ventas de éste servicio aumentaron de \$ 229.000 a \$ 241.000, un incremento de casi un 6%, pero los costos y gastos se incrementan en mayor proporción, esto es un 13,66% lo que produjo una baja en la utilidad, de pasar de ser antes el 20% de las ventas, a ser en el 2019 el 14% de las mismas. Según el análisis de costos es por el alza salarial en los Médicos residentes de un 20 y 40% de acuerdo al desempeño de cada uno, y también debido al incremento de personal auxiliar en el servicio, incremento también en los costos indirectos por depreciación del área física más grande y con más equipamiento.

Laboratorio clínico incrementó las ventas de casi 360.000 el año anterior a 388.000 en 2019, un incremento del 8%, los gastos de éste servicio se incrementaron en un 31%, la utilidad bajó de \$ 135.000 a \$100.000, siendo el 26% de las ventas, siendo antes el 37%. Esto se debe a los honorarios del Dr. Quinteros como Jefe de laboratorio clínico, incremento en los costos de insumos por controles de calidad.

La utilidad en **la farmacia** ha decrecido de \$ 153.000 a \$ 126.000, en un 18% Las ventas se incrementaron en cerca del 25% y los costos se incrementaron en un 40%. Siendo la utilidad respecto a las ventas de un 15,77%. Debido a la disminución fijada en el margen de ganancia.

La utilidad en el **servicio de imágenes** es de cerca de \$ 43.000, superior en \$ 5.000 a la del año anterior. Las ventas se incrementaron en un 29%, los costos se incrementaron en un 31% El margen de utilidad disminuyó en un punto porcentual respecto a las ventas del servicio.

Las ventas de **rayos x** se incrementaron en un 18%, las ventas de ecografías en un 40%, las ventas **de tomografía en un 35%**, en cuánto al servicio de tomografía se pudo superar la pérdida del año anterior de \$12.800, generando una pérdida éste año 2019 de \$1732.

La utilidad en el **Servicio de UCI fue de** casi \$ 30.000. Las ventas **se incrementaron en un 120%** y los **costos se incrementaron en un 40%** respecto al año anterior, incrementándose el porcentaje de la utilidad respecto a las ventas de 16% en el año anterior al 47,5% en el 2019.

En Neonatología ha habido una pérdida de \$1.139 el 42% menos que el año 2018, que fue de \$ 2671, las ventas subieron de 6.200 a 15.500 un 146%, los costos subieron en menor proporción, en un 85%.

La utilidad en el servicio de histopatológicos bajó de 4.600 a 1.700 dólares, lo que estaba previsto, debido a costos mayores en el servicio, pero obteniendo mayores garantías en todo el procesamiento de muestras.

Todo este ejercicio operacional, sumados los resultados de los diferentes Servicios de CLIMODER S.A. nos da una **utilidad neta luego de impuestos y utilidades a trabajadores de \$ 78.129,43**

sumada la provisión por depreciación de activos de \$ **186.369,57**, más **préstamos de socios de \$ 35.000** y financiamiento directo de **proveedores de \$8.030**, hemos dispuesto en el 2019 de un flujo de efectivo de \$ **307.529 dólares** que han sido reinvertidos en la construcción y remodelación de los diferentes servicios que se ha detallado, en la compra de equipo mayor, equipo menor, sistemas de computo, herramientas y varios, como se detalla a continuación.

INVERSIÓN 2019

	
DETALLE	TOTAL INVERSION 2019
EDIFICIO	188.620,16
EQUIPO MAYOR	67.447,28
EQUIPO MENOR E INSTRUMENTAL QUIRUGICO	3.358,10
EQUIPOS - SISTEMAS DE COMPUTACION	14.285,62
EQUIPOS DE COCINA - LAVADO Y PLANCHA	1.976,00
MUEBLES Y ENSERES	29.618,22
HERRAMIENTAS Y OTROS	2.224,28
TOTAL GENERAL	307.529,66

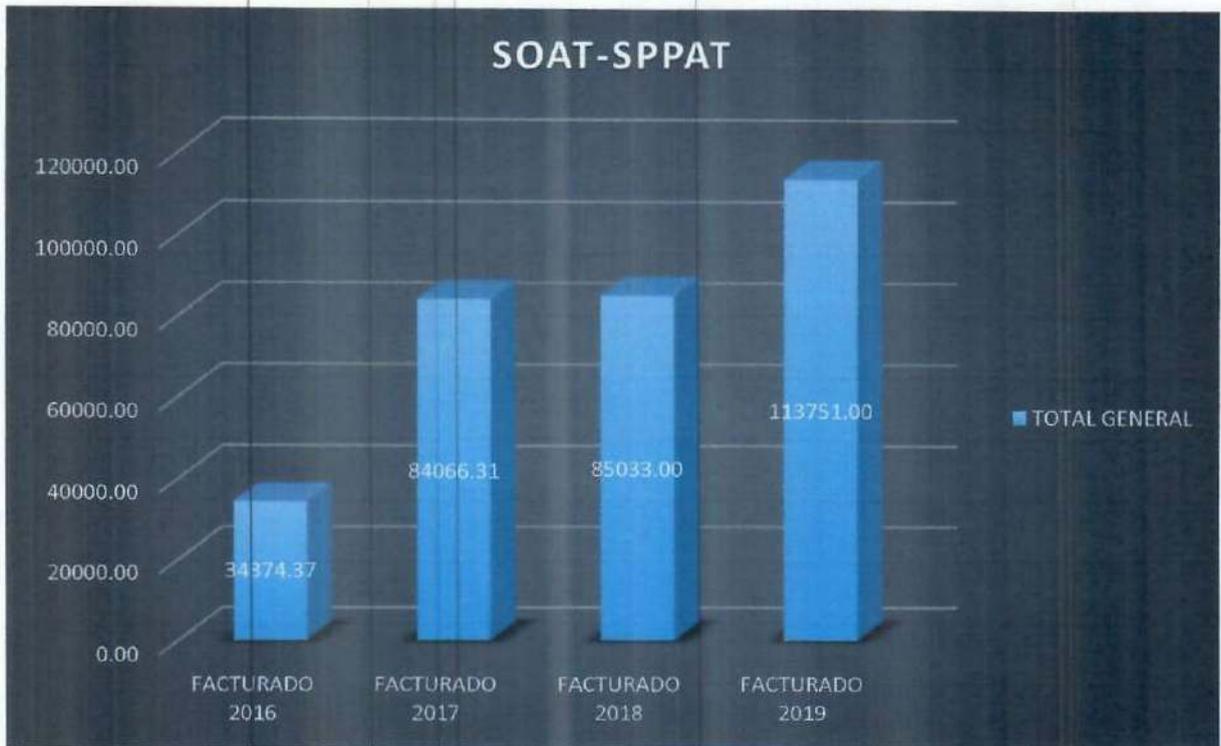
Fuente: ESTADOS FINANCIEROS CLIMODER S.A.

Cabe notar que respecto al año 2018 las ventas de los Seguros SPPAT se ha incrementado en un 33,78%, esto es de 85.000. a 113.700

Lo que no ha ocurrido con las ventas a SOLCA que se han incrementado en un 12,85% por la crisis económica del país y específicamente del Seguro Social.

La facturación de chequeos ocupacionales se ha incrementado de 13.700 a 17.700 esto es en un 30%

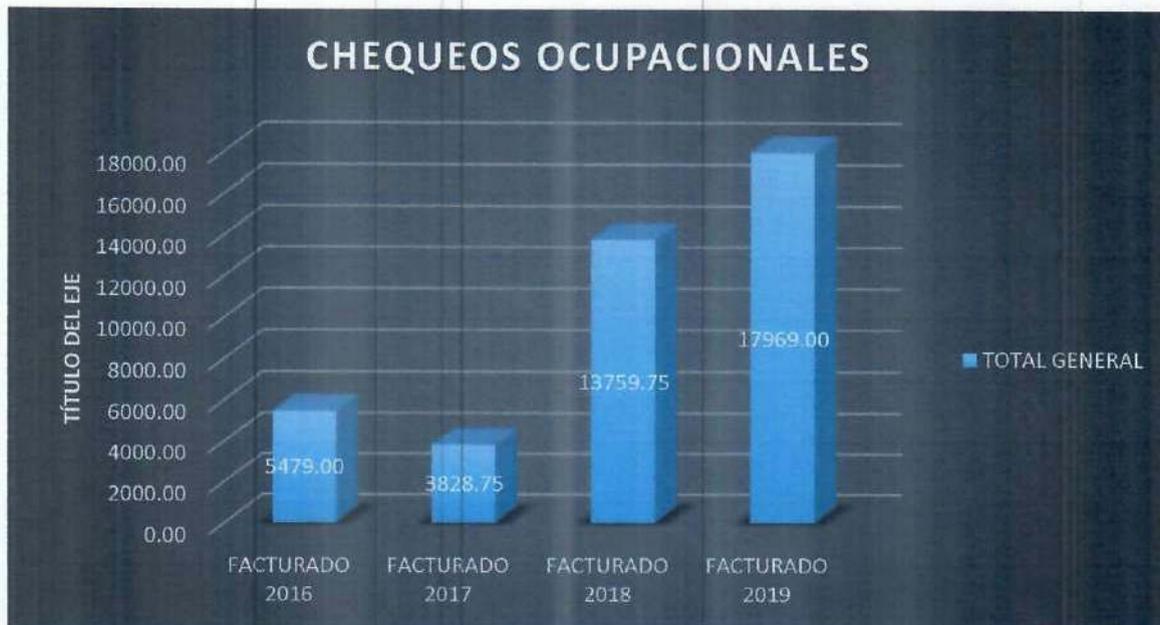
SOAT - SPPAT



Fuente: CONTABILIDAD CLIMODER S.A.
Elaborado por: XAndrade.



Fuente: CONTABILIDAD CLIMODER S.A.
Elaborado por: XAndrade.



Fuente: CONTABILIDAD CLIMODER S.A.
Elaborado por: XAndrade.

Para concluir, es importante analizar que desde el **año 2016 con la crisis económica del país por la baja considerable del petróleo** no se han podido subir los precios de los servicios de CLIMODER S.A. en cambio se han incrementado las exigencias en el Ámbito de Medio Ambiente, cómo es el tratamiento especial de los desechos, en la Seguridad Laboral y ahora también en Seguridad Radiológica.

Los ingresos de la clínica frente al total que se factura a nuestros pacientes es menos de un 60% con el cual tenemos que solventar la construcción de diferentes áreas, equiparlas con tecnología médica y de sistemas, dar mantenimiento constante tanto a equipos como a instalaciones, reconocer salarios acordes a nuestros colaboradores y trabajadores, incentivar con pagos especiales las llamadas de emergencia, lo que significa un gran esfuerzo.

Cordialmente,
EL DIRECTORIO

DR. DIEGO CORAL R.
GERENTE GENERAL

ING. XIMENA ANDRADE
GERENTE ADM/FINANCIERA

DR. BOLÍVAR LÓPEZ D.
**PRESIDENTE DIRECTORIO
CLIMODER S.A.**