

Relación Ejercicio Económico 2016

El año 2016 ha sido extremadamente difícil, porque ha habido una coyuntura negativa determinada por:

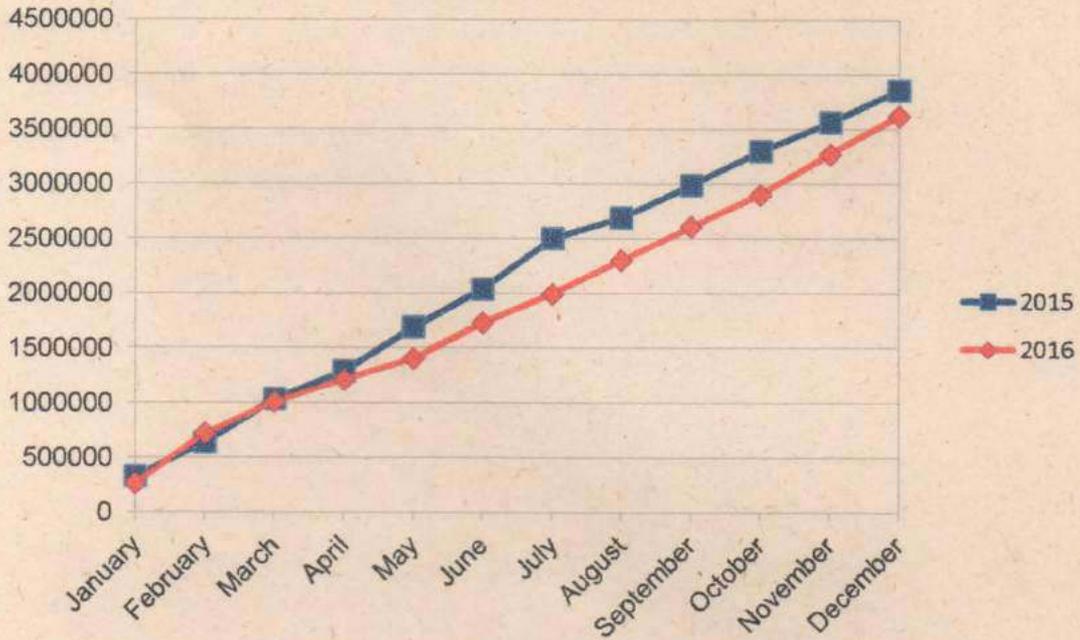
- a) Una crisis económica generalizada por la caída del precio del crudo del petróleo.
- b) La reducción en el envío pacientes por parte de la Red Pública, debido a políticas de ahorro estas instituciones. Hay que añadir que incluso por nuestra parte, por indicación del directorio habíamos empezado previamente a disminuir, la aceptación de pacientes de la Red Pública para reducir las cuentas por cobrar. Las dos reducciones se han sumado provocando una caída libre del porcentaje de ventas al cliente público.
- c) Ley de Medicina Prepagada, ley que dado a las aseguradoras riesgos añadidos, por lo cual la aseguradora Salud, la cual daba cobertura de los empleados de la UTPL ha cerrado su actividad corporativa. La nueva aseguradora ha pedido una reducción de precios de venta del 15% y una disminución en la misma medida de la siniestralidad. Estas modificaciones van a ser activas en los balances del año, se menciona este punto ya que en el año 2016 se aprobaron las mismas.
- d) También ha ayudado a crear una sensación de inseguridad, el desastre del terremoto que golpeó al Ecuador. Esta inseguridad unida al miedo de la crisis ha determinado el fenómeno típico de contracción de consumos (en este caso sanitarios) en los momentos de recesión económica de una nación.

Los resultados económicos del ejercicio 2016 que se podrán leer en el siguiente cuadro.

DETALLE	2015	2016	%
Ingresos	3,859.864,42	3,625.838,21	-6%
Egresos	3,864.083,41	3,832.027,15	-1%
Utilidad(Perdida)	(4,218.99)	(206,188.94)	

Aquí en seguida el grafico de los ingresos acumulados y mensuales:

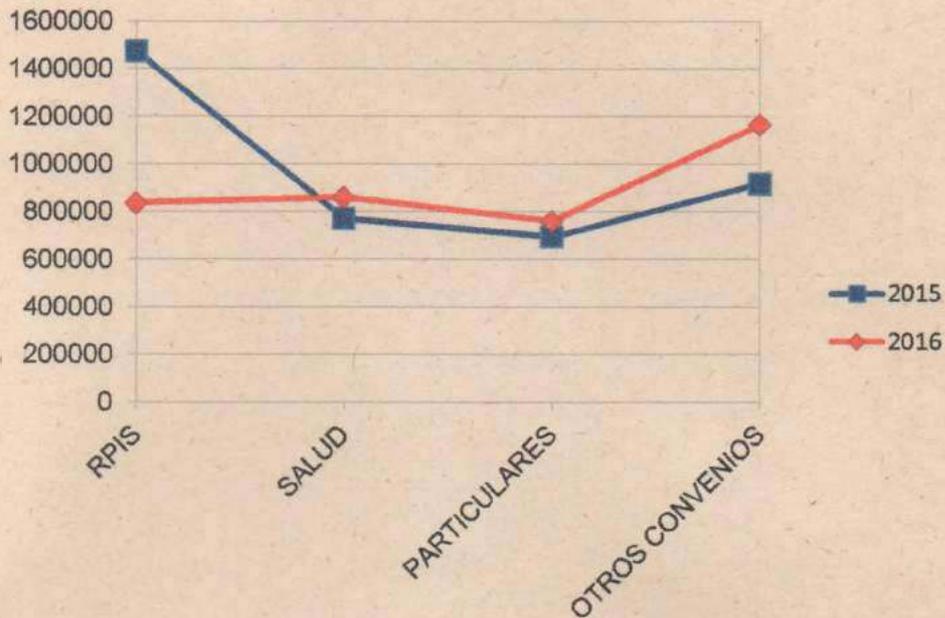
Ingresos Acumulados



Ingresos Mensuales



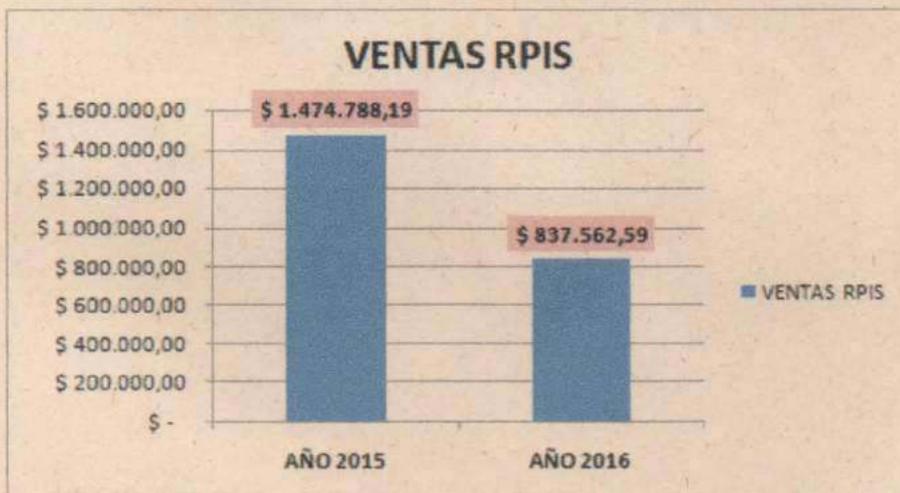
El gráfico siguiente demuestra con claridad la composición de los ingresos divididos por convenios. Aparece claramente la gran disminución del sector público (RPIS)



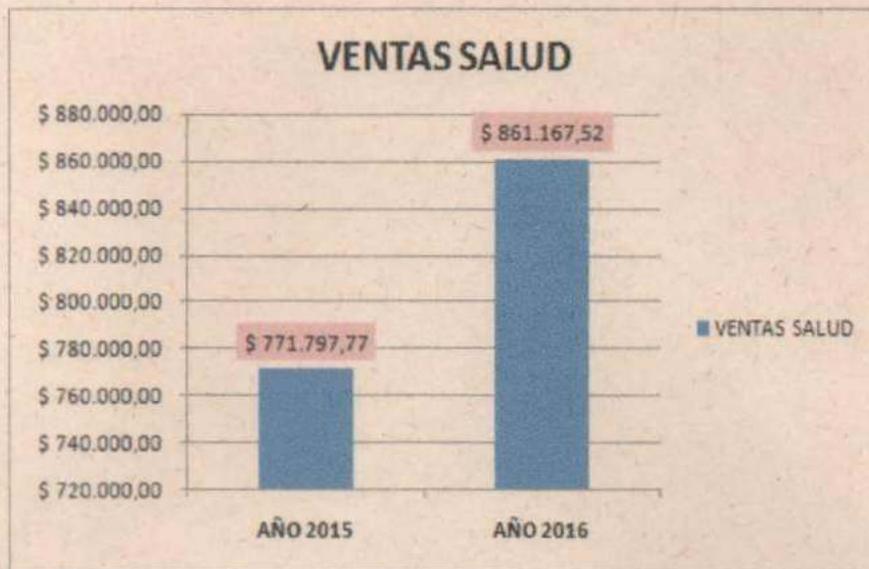
Si a esta disminución añadimos un aumento de costos debido a la creación de un segundo centro para mover los consultorios desde el edificio del Solca a vía Paris, (por esto a la reducción de ingresos no ha correspondido una paralela reducción de egresos), está claro que los factores dominantes coyunturalmente en el 2016 han sido particularmente negativos y por su totalidad externos a la empresa.

Ahora el problema es establecer si se trata de un fenómeno transitorio, que permita después de un periodo de ajuste un retorno a la situación positiva del 2015; o las condiciones negativas se van a prolongar en el tiempo, con un ciclo amplio al punto de tener que incurrir en una nueva deuda a la existente actualmente en compañía hospitalaria.

Si analizamos con mayores detalles, vemos como la reducción de los pacientes procedentes de la Red Pública en el 2016 ha sido altísima (-43%).

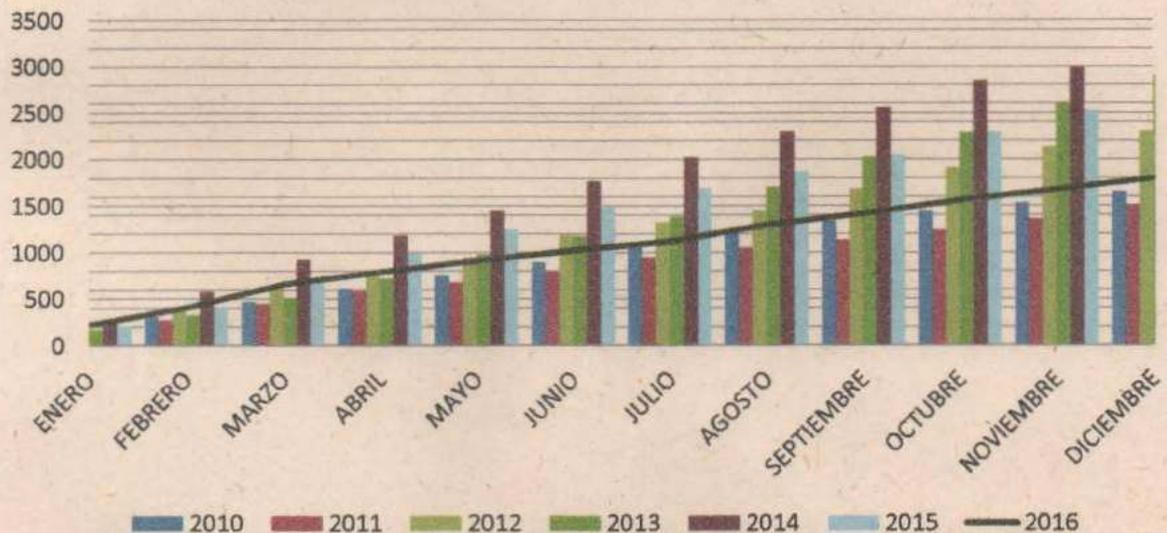


Al contrario los pacientes de la Aseguradora Salud han aumentado (sobre todo en lo ambulatorio):



El dato más importante es que en sentido global ha habido una gran reducción de la ocupación hospitalaria. La línea corresponde al 2016, las columnas a los años precedente. Se ve como la ocupación ha vuelto casi a los valores del 2010 (!!!).

Total acumulado OCUPACION



Problema de liquidez

Una análisis más detallado de los balance adjuntos y del flujo de caja pon de manifiesto que si bien algunos indicadores son positivos como la reducción de las cuenta por cobrar, el problema más intenso es de liquidez financiera que va a entrar en crisis desde abril 2017. En este sentido para el 2017 es extremadamente importante pensar o en un préstamo o en un aumento de capital por parte del socio inversionista.

Marketing

En esta situación hemos tenidos la necesidad de buscar mercados alternativos. El marketing ha procedido en 3 direcciones:

- a) Firmar convenios con corporaciones en Loja (en el 2016, hemos firmados 10 convenios con entes diferentes).
- b) Continuar el proyecto "Mi provincia" visitando los médicos en la provincia.
- c) entrar en el mercado de medicina ocupacional de las mineras en Zamora.

Si bien se haya trabajado mucho en este campo no ha habido ventajas económicas sustanciales en los primeros dos puntos.

Medicina Ocupacional

Al contrario donde hemos tenido óptimos resultados en el proyecto de medicina ocupacional (Lundingold).

Proyecto Lundingol

LUNDIN GOLD Investors **Fruta del Norte** Corporate Responsibility News Contact Careers

Fruta del Norte

- ▶ [Project Summary](#)
- ▶ [Quarterly Operations Update](#)
- ▶ [Exploration & Current Activities](#)
- ▶ [Technical Report](#)
- ▶ [Reserves and Resources](#)
- ▶ [Qualified Person](#)
- ▶ [Annual Information Form](#)
- ▶ [Presentations](#)

Fruta del Norte Project

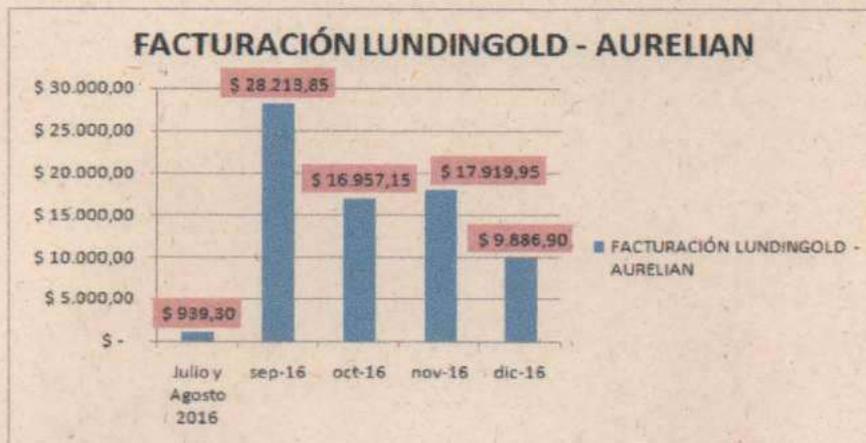
Lundin Gold's property in Southeast Ecuador consists of 33 mining concessions covering an area of approximately 75,000 hectares. From this, the Fruta del Norte Project is comprised of three concessions and covers an area of approximately 5,000 hectares and is located approximately 80 kilometres east of the City of Loja, which is the fourth largest city in Ecuador. The FDN Project is among the largest and highest grade undeveloped gold projects in the world.

An independent Feasibility Study ("FS") for the Fruta del Norte Project was prepared by Amec Foster Wheeler, with the support of four other globally recognized, leading

Lundingol, compañía canadiense ha empezado las operaciones para la realización de 33 concesiones mineras en espacio de 75.000 hectáreas 80 Km al Este de Loja.

El proyecto va a empezará su construcción en el año 2017. Necesitan un servicio de medicina ocupacional para sus empleados. De esta actividad podría salir teóricamente un volumen de ventas para HUTPL para el 2017 de \$300.000 dólares aproximadamente; nuestro objetivo fundamental es extender esta actividad a otras mineras, se trata de una oportunidad importante; el aspecto negativo es que es una actividad totalmente diferente a la hospitalaria, la necesidad de dar respuestas inmediatas puede producir un "canibalismo" de la parte hospitalaria por parte de la medicina ocupacional; por esta razón prevemos -si la actividad sigue positivamente - realizar una unidad independiente para la medicina ocupacional.

Los resultados en el 2016 procedentes de Lundingol son los siguientes:



Relación Académica con la UTPL.

En el 2016 hemos empezado estrechado nuestra relación en el campo académico con la UTPL. En este sentido el hospital ha preparado la organización de una escuela de postgrado en Imagenología con la redacción del proyecto académico del mismo y la creación de alianza estratégica en el postgrado sea con la Clínica Santa Inés de Cuenca como con el centro radiológico Harvard de Quito. También se ha proyectado una base de datos de didáctica radiológica que se está realizando ahora.

Plan 2017

Aquí en seguida los puntos del plan estratégico para el 2017

- a) Buscar nichos de mercados alternativos para cubrir la reducción de ingresos procedentes del sector público. Tenemos que ampliar el sector de Medicina Ocupacional no solo con Lundingol sino también con otras empresas sea de Loja como de Zamora.
- b) Estrechar la relación académica y en la investigación con la universidad.

- c) La Escuela de Postgrado de Imagenología es solo un principio, tenemos que aumentar nuestra oferta académica especialista, pensamos en gastroenterología y traumatología.
- d) Intentar una política de reducción de gastos, y costos, con preferencia para los costos fijos.
- e) Mantener fuertemente una estrategia de marketing en el en el territorio. Sobre todo fidelizando el segmento de convenios ya firmados y con la meta de integrar en el 2017 dieciséis instituciones como nuestros clientes corporativos con convenios específicos.
- f) Estrechar alianzas con otros hospitales para reforzar nuestra penetración en el mercado de la ciudad y mejorar la calidad.

Recordamos que el mercado de Loja esta hecho de pequeñas clínicas con estructura familiar y gran fidelización clientes. En estas clínicas se hacen tratamientos no complejos a un precio que es más bien bajo con relación a nuestro hospital (y más alto como remuneración para el médico). La fidelización del paciente es fuerte. En el caso que el paciente tenga necesidad de algo más, a tres horas de Loja tiene la ciudad de Cuenca o a una hora de avión Quito, en donde se pueden encontrar hospitales de tercer nivel. Nuestro hospital, con médicos muy jóvenes (esto en medicina es un factor negativo para el paciente) no puede sostener ni la competencia hacia abajo de las clínicas locales, ni hacia arriba de los hospitales de más alta complejidad existentes en Cuenca y Quito. Por esto la idea es de proyectar una política de alianza con centros reconocidos de nivel nacional. En el 2016 hemos hecho el primer acuerdo marco con la Clínica Santa Inés de Cuenca. En el 2017 esperamos que esta alianza se transforme en un acuerdo concreto (Neurocirugía). La dificultad mayor es el problema estructural debido a la falta de espacio en la espera de la construcción del nuevo hospital.

Otras metas a alcanzar en el 2017

- Aumentar la calidad de la parte clínica del hospital;
- Solucionar las dificultades procedentes del sistema informático;
- Finalizar el proyecto de banco de datos radiológicos
- Integrar profesores universitarios de la UTP a nuestro Hospital.

Riccardo Colasanti
Gerente General Serviciosutpl Cia. Ltda.

