

Informe sobre la gestión del 2017

Estimados socios,

El año 2017 ha sido muy positivo en relación al ejercicio precedente. De hecho frente al balance de cierre del 2016, que demostraba una pérdida de (206,188.94) ahora en el cierre del 2017 tenemos una utilidad final 14,787.30. Con un aumento de ingresos de 3,976,180.37 frente a los 3,625,838.21 del 2016

Las razones son múltiples y en particular:

- i) los buenos resultados del servicio de medicina ocupacional
- ii) el laboratorio que hemos tercerizado a un hospital importante como la Santa Inés de Cuenca (otorgando este hecho mejorar la calidad y el brand)
- iii) Una fuerte política de reducción de gastos.

Queda desde el punto de vista financiero, el peso de las cuentas por cobrar que ha aumentado desde los 679,134.44 del 2016 a los 1,034,742.97 del 2017.

De hecho esto es el problema más apremiante del balance: una necesidad de flujo para poder pagar proveedores que parcialmente hemos podido estabilizar con un aumento del endeudamiento bancario pasado desde 194,904.97 a los 449,385.00.

Nuestras deudas con proveedores han tenido un aumento del 7% (pasando de 610,054.91 a 653,890.19). Esto quiere decir en consideración el aumento de las cuentas por cobrar del 52% (!) (que depende sobre todo por el retraso en las liquidaciones de la red social) y por aumento de los costos de ventas del 8% (debido al aumento del volumen de ventas), un crecimiento de solo del 7% indica una optimización del flujo.

Sería necesario un análisis más detallado. Sin embargo:

- i) Todavía no tenemos una contabilidad por centros de costos que incluya los servicios a facturar a la Red Social;
- ii) En los costos por lo que se refiere a los médicos adscritos tenemos una contabilidad por caja y no de devengo.

Los dos problemas (sobre todo el primero) dependen de la incapacidad del software EHR de alimentar con la parte de servicios hospitalario (ventas) el modulo contable en forma analítica.

Otros aspectos importantes del balance son:

- i) Una reducción del activo no corriente que indica una obsolescencia de equipos y aparados.
- ii) Un aumento del endeudamiento bancario.
- iii) Un aumento del capital, (objetivo que no se había podido hacer hasta ahora por problemas relativos a los estatutos).

Contratos

- Cabe resaltar el completamiento de la Alianza estratégica con la Santa Inés con la firma del contrato por lo cual esta misma va a proveer un servicio de cardiología y de nueve camas de cuidado intensivo para nuestro hospital.
- La firma con la UTPL de un Convenio De Cooperación Interinstitucional para el desarrollo del Posgrado De Imagenología con fecha , 23 de noviembre de 2017
- La firma con Aurelian - Lundingol con fecha 21 de Julio de 2017, del contrato de Servicios de Exámenes Médicos Pre y Post Ocupacionales #

Plan estratégico 2018

El problema fundamental del 2018 es:

a.- El traslado del hospital a la nueva sede. Son bien conocidas las dificultades de la compañía en cuanto a la gestión del hospital que opera en tres sedes diferentes por falta de espacio. Además el contrato de alquiler con Solca termina en el mes de abril 2018.

En esto poco puede hacer la gerencia de la compañía porque como es bien sabido la construcción del nuevo hospital está dirigida en este momento por los socios de la empresa.

Otra problemática del traslado se debe al hecho de encontrar financiación para comprar equipos médicos que no sería económico trasladar al nuevo hospital sea por razones de obsolescencia sea porque el traslado provocaría un bloqueo de los servicios por un tiempo relevante por el cual el lucro cesante superaría el mismo valor de algún equipo (por ejemplo el tomógrafo). De todos estos se ha informado a los señores socios con amplio documentación específica

Ultimo problema es que el traslado comportara los naturales gastos específicos a los cuales se van a añadir probable reducción de ingresos debido a la transición.

b.- La necesidad de comprar un nuevo software hospitalario que permita alcanzar un análisis de balance ahora es posible. De hecho el directorio autorizó la compra de un nuevo software (Softcase). La problemática es que en 2018 tendremos probablemente trabajar contemporáneamente con el viejo y el nuevo.

c.- La necesidad de estrechar las relaciones académicas con la escuela de medicina de la UTPL. Esto lo planificamos con la integración del hospital con la UTPL sea en cuanto a los *docentes universitarios* para asistencia médica en el Hospital UTPL, sea en cuanto a *formación*, con la creación de cursos con la formación continua, sea en el *campo investigativo* como en salud y migración e informática médica (Base de datos de imagenología, Hospital Digital, Web Semántico y Antropología médica)

d.- la necesidad de crear un servicio de Medicina Ocupacional, que no sirva solo las empresas mineras sino también todas las empresas en el territorio de Loja y Zamora. Esto por un lado permitirá tener flujo a corto plazo y por la otra experiencia para la creación de la especialidad en medicina ocupacional. Son necesarios gastos de inversiones ya aprobados por el socio.

e) El aumento de calidad del hospital. En este caso son tres las líneas estratégicas:

1. La alianza con Santa Inés, con UCI (9 camas) y un servicio de Cardiología, lo cual generará un mayor flujo de pacientes y la posible futura creación de una unidad de hemodinámica.

2. La creación de una unidad de alta especialización en gastroenterología,

3. Formación del personal administrativo, médico y enfermeras.

f) Reforzar nuestro centro de Imagenología que ya ahora es líder en Loja, con la creación de un posgrado en imagenología. El en 2018 se va a comprar un tomógrafo a 128 cortes, único en la zona de Loja y Zamora.

i) la importación directa desde EEUU de aparatos y equipos médicos. Por esto en el 2018, la dirección administrativa se encargará de concretizar sea desde el punto administrativo sea con viajes a proveedores para poder alcanzar economías necesarias.

Loja, 15 de marzo de 2018



Riccardo Colasanti

Gerente General