

CLÍNICA AGUILAR CÍA. LTDA.

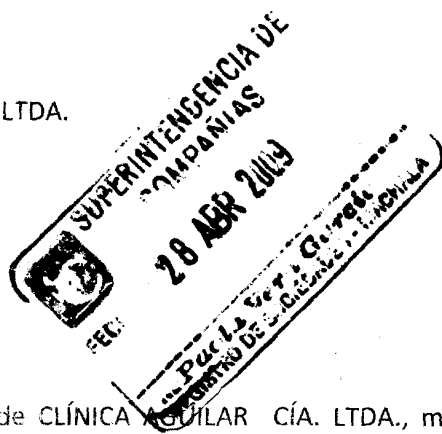
INFORME DE LABORES DE GERENCIA GENERAL

AÑO 2008

Machala, a 11 de marzo del 2009

Señorita Presidenta y Socios de CLÍNICA AGUILAR CÍA. LTDA.

Presente



De mis consideraciones:

Señores Socios, en mi calidad de Gerente General de CLÍNICA AGUILAR CÍA. LTDA., me permito presentar a vosotros el resultado de la gestión económica – financiera – administrativa desarrollada en el año que terminó el 31 de diciembre del dos mil ocho.

El día Jueves 22 de mayo del 2008, cuando comparecimos ante el Notario Quinto del cantón Machala, presentando la minuta para que mediante escritura pública se constituya CLÍNICA AGUILAR CÍA. LTDA., en el mismo Estatuto, fuimos nombrado Presidente y Gerente General de la Compañía la Dra. Bety Susana Aguilar Fernández y Dr. Miguel Ángel Aguilar Loaiza, respectivamente, por lo que deseo comenzar agradeciendo esta deferencia para nuestras personas y luego informar lo que sigue:

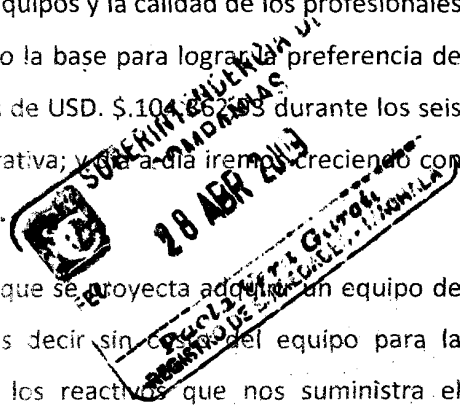
Como la Compañía nace con un Capital Social de UN MIL, 00/100 dólares de los Estados Unidos de América (USD.\$1.000,00) fue necesario obtener créditos para adquirir los equipos y más implementos necesarios para que la Clínica pueda entrar en funcionamiento y poder cumplir el objeto para lo que fue creada; para ello se negoció con firmas proveedoras de estos implementos y equipos y se obtuvo una aceptación de su parte muy importante que como se puede observar en el Balance General es de USD. \$.101.506,95, que representa el 75 % del total del pasivo, más USD. \$.12.659,85 recibidos en préstamo de la Dra. Cecilia Elizabeth Aguilar Fernández, socia y USD. \$.12.178,85 de Dr. Miguel Ángel Aguilar Loaiza, socio, que representan el 18,25 %. Lo preocupante radica en que estos créditos son a corto plazo; pero no había otra posibilidad y hemos dialogado con los señores Acreedores y

tenemos el ofrecimiento que podríamos reestructurar estos créditos, situación que nos da un poco de confianza para seguir manejando esta liquidez negativa, que como se puede observar en el cuadro de análisis financiero que adjunto es de tan solo USD \$. 0,28 que significa que solo contamos con 28 centavos para cubrir cada dólar que debemos, esto es considerando los inventarios y si disminuimos éstos (Prueba Ácida) la iliquidez se agrava porque se disminuye a solo nueve (USD.\$0,09) centavos de disponibilidad para cubrir cada dólar que se adeuda. Esta es la razón para que contemos con un **Capital de Trabajo NEGATIVO de USD.\$.-98.269,23**; sin embargo, todo se ha manejado de tal manera que no se han presentado mayores dificultades en el funcionamiento de la empresa, gracias a la confianza que nuestros Clientes han depositado en los profesionales que prestamos nuestros servicios en la CLÍNICA AGUILAR CIA. LTDA. y se sufrió una pérdida en el ejercicio de tan solo USD. \$.1.279,50.

POLÍTICAS DE COMPRA: La política que se ha aplicado en las compras ya sea de suministros como en activos fijos, se ha basado en preferir la calidad antes que el precio y la cantidad, manteniendo stock mínimos. Entre los bienes que considerando su prioridad se adquirieron, entre otros, detallamos los siguientes:

Equipo de ultrasonido, para poder realizar el diagnóstico a base de imágenes por ultrasonido, de embarazos y alteraciones morfológicas del cuerpo humano cuyo precio de adquisición fue de USD \$.74.552,57, con el cual se genera un aproximado de USD.\$2.500,00 de ingresos mensuales por los servicios que se presta a los Clientes. También se adquirió un equipo Contador Hematológico para poder prestar un servicio más rápido a los pacientes, sobre análisis en el laboratorio, mejorando con ello en un 15 % cuyo precio de costo fue de USD \$.11.759,00. Así mismo se compró un Analizador de Química STAT en USD \$.3.695,00 y un Coagulómetro BIO BAS, en USD \$.2.302,84. Estos equipos y la calidad de los profesionales que laboran en CLÍNICA AGUILAR CIA. LTDA. han sido la base para lograr la preferencia de nuestros pacientes que nos ha producido los ingresos de USD. \$.104.667,00 durante los seis primeros meses de presencia con esta imagen corporativa; y cada día iremos creciendo con bajo el lema **"POR UN MEJOR SERVICIO AL PACIENTE"**.

Dentro de este tema, informo a Uds. señores Socios que se proyecta adquirir un equipo de determinación hormonal, japonés, en comodato, es decir sin costo del equipo para la empresa a cambio de la compra y utilización de los reactivos que nos suministra el proveedor, calculamos que este equipo llegará para fines del mes de Julio del presente año



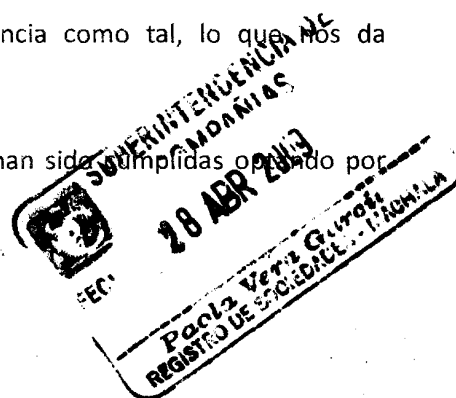
2009. No puede faltar la capacitación del personal de planta, por lo que se proyecta para el mes de julio de este año, capacitar en la ciudad de Cuba a la Dra. Cecilia E. Aguilar Fernández en la especialidad de Pediatría.

POLÍTICA DE VENTAS: Como ya lo expuse en líneas anteriores, no escatimaremos esfuerzo en capacitar a nuestro personal de planta y contratar los mejores especialistas porque nuestro lema es **"POR UN MEJOR SERVICIO AL PACIENTE"**, tratando de dar mayor cobertura a los diversos estratos sociales, con precios módicos y con una atención de calidad. Para bajar un tanto los costos de los medicamentos; pero más que nada para contar con un stock al alcance inmediato de los profesionales y pacientes que los requieren de urgencia, contamos con una botica que mantiene un stock mínimo pero surtido de lo prioritario, que ha logrado cubrir un 17,70 % del total de los ingresos de la Compañía.

POLÍTICAS SOBRE EL PERSONAL: Tanto para el personal de planta como ocasional, así como administrativo, profesionales especialistas y de servicio, se aplica una estricta selección puesto que estamos convencidos de que **"de la selección del personal depende la calidad del servicio que ofrecemos o del bien que producimos"**. Los pagos al personal se realiza puntualmente y las obligaciones patronales con el IESS se mantiene al día. Continuamente se dialoga con el personal y a futuro esperamos ofrecerles cursos de relaciones humanas que motive su buen desempeño en la institución.

DE LOS ESTADOS FINANCIEROS: Ya indicamos en líneas anteriores que nuestro principal problema ha sido la iliquidez cuyo índice se demuestra en el cuadro de análisis financiero que adjunto, es de 0,28 y de la Prueba Ácida es de tan solo 0,09. Y el Capital de Trabajo es Negativo en USD \$.-98.269,23. La Solidez es de 1,01 que significa que para cubrir un dólar que se debe, la empresa cuenta con UN DÓLAR Y UN CENTAVO, es decir estamos bien, puesto que recién se inicia la Compañía. El Activo Corriente representa el 27,45 % y el Activo No Corriente el 72,55 % del Activo Total que en este tipo de empresas debe ser menor el porcentaje del Activo Corriente y Mayor el Activo No Corriente, entre un 10 y 15 % y un 90 y 85 % respectivamente; pero es justificable para CLÍNICA AGUILAR CIA. LTDA. puesto que el ejercicio se refiere a sus primeros seis meses de existencia como tal, lo que nos da conformidad y confianza en lo que estamos realizando.

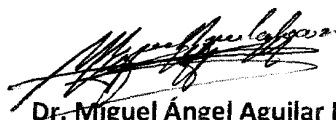
Señores Socios, todas las políticas establecidas por Uds. han sido cumplidas o están por esta conducta de la mejor manera.



Adjunto una hoja de análisis financiero realizado por un profesional en el área contable para que les dé mejores luces a lo expuesto en este, mi informe de labores gerenciales, en el ejercicio próximo pasado de 2008, y, a pesar de ello estoy presto para aclarar cualquier inquietud que hubiere al respecto, expreso mis agradecimientos por la confianza que habéis depositado en mi persona para la conducción de esta novel institución como es CLÍNICA AGUILAR CÍA. LTDA.

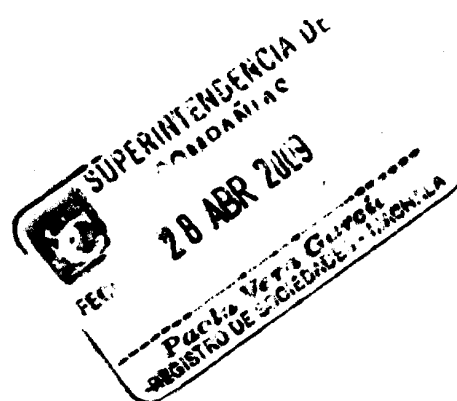
Atentamente,

Por CLÍNICA AGUILAR CÍA. LTDA.



Dr. Miguel Ángel Aguilar Loaiza

GERENTE GENERAL



CLÍNICA AGUILAR CÍA. LTDA.

ANÁLISIS FINANCIERO VERTICAL AÑO 2008

$$\text{ÍNDICE DE LIQUIDEZ} = \frac{\text{A. CTE.}}{\text{P. CTE.}} = \frac{37.839,10}{136.108,33} = 0,28$$

$$\text{PRUEBA ÁCIDA} = \frac{\text{A. CTE. - INV.}}{\text{P. CTE.}} = \frac{12.166,47}{136.108,33} = 0,09$$

$$\text{ÍNDICE DE SOLIDEZ} = \frac{\text{A. TOTAL}}{\text{P. TOTAL}} = \frac{137.828,83}{136.108,33} = 1,01$$

RELACIÓN COMPONENTES DEL ACTIVO:

A. CTE.	37.839,10	27,45
A. NO CTE.	99.989,73	72,55
TOTAL DEL ACTIVO	137.828,83	100,00

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{A. CTE.} - \text{P. CTE.} = 37.839,10 - 136.108,33 = -98.269,23$$

$$\frac{\text{PROPORCIÓN DE V. A.}}{\text{PASIVO TOTAL}} = \frac{101.506,95}{136.108,83} = 0,75$$

		%
VENTA DE MERCADERÍAS	18.472,93	17,70
VENTA DE SERVICIOS	85.824,76	82,24
TOTAL INGRESO OPERACIONALES	104.297,69	99,94
TOTAL EGRESOS NO OPERACIONALES	65,18	0,06
INGRESO TOTAL	104.362,87	100,00

PÉRDIDA DEL EJERCICIO 2008 1.279,50

% VENTA DE MERCADERÍAS	18.472,93	6,93
% VENTA DE SERVICIOS	85.824,76	1,49
% TOTAL INGRESO OPERACIONALES	104.297,69	1,23

Dra. Cecilia E. Aguilar Fernández	12.659,85	
Dr. Miguel Ángel Aguilar Loaiza	12178,85	
TOTAL	24.838,70 /	136.108,83 18,25

Machala, a 20 de Abril del 2009

CPA. Modesto Efrén Valarezo Paucar

