

INFORME DE GERENCIA GESCOMEDENT S.A.

Periodo: Septiembre – Diciembre 2012

Ing. Renato Parreño.

PRESIDENTE GESCOMEDENT S.A.

Señoras y Señores Socios de la Compañía,

Me dirijo a ustedes con el objeto de poner en su consideración, un resumen de las actividades desarrolladas por la gerencia en el periodo de octubre a diciembre del 2012.

INTRODUCCIÓN

El 15 de agosto del 2012 se constituye la compañía GESCOMEDENT S.A. con el objetivo de brindar servicios médicos en el área odontológica. Desde el inicio de operaciones el 14 de septiembre del 2012 hasta el cierre del año, el periodo se ha convertido en una etapa de planificación y delineamiento de las políticas, estrategias y acciones orientadas a que en el año 2013 la compañía vea alcanzar resultados.

Ha sido un tiempo de organización a nivel financiero, administrativo, de recursos humanos y comerciales. Al cierre del 2012, la expectativa ha sido orientar los esfuerzos para que los servicios puedan llegar a más potenciales clientes.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y DE RECURSOS HUMANOS

- GESCOMEDENT se estructuró administrativamente con mí persona a la cabeza, más la contratación de dos profesionales recién graduados, bajo el pago de honorarios profesionales, más una auxiliar bajo relación de dependencia, con quienes hemos ido estableciendo todos los procesos y protocolos en el área odontológica siempre bajo la supervisión de la Dra. Leslie del Pino, quién desinteresadamente ha prestado su contingente en el momento que ha sido requerido y para quién expreso mi más sincero agradecimiento.
- Esta estructura quedaría muy insuficiente si no se tuviese el soporte técnico, tecnológico y operativo de Gescomassist liderado por Eduardo Rivera.
- Adicionalmente a los dos médicos generales trabajamos con médicos de llamada en todas las especialidades odontológicas existentes.
- En la parte Contable tenemos el servicio profesional del Ing. Diego Vallejo quién acertadamente nos brinda en soporte técnico contable y legal en todos los temas relacionados con el SRI, IESS, MRL, SUPER DE COMPAÑÍAS, en tal virtud todos los trámites correspondientes a estas instituciones de control, se encuentran totalmente al día.
- El mantenimiento de equipos odontológicos es realizado de manera periódica por la empresa TECNODENT S.A.



- La recolección de los desechos y residuos es realizada por la empresa GADERE de la misma forma de manera periódica.
- En lo que es limpieza tenemos el apoyo de un recurso que nos visita los lunes y los jueves sin relación de dependencia.

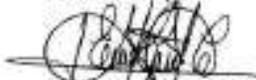
GESTIÓN COMERCIAL

- En la parte de Gestión comercial de Gescomedent, estos 3 meses han significado, la potenciación de la infraestructura para atender los clientes de Gescomassist, para lo cual y en mi criterio, creo que lo hemos logrado pues en la actualidad y como lo demuestra los ingresos por las atenciones en el balance a Mayo del 2013, hemos podido atender estructuradamente a todos los clientes de todas las cuentas que se manejan.
- Adicionalmente a la gestión indicada anteriormente, este periodo significó estar preparados, para atender cualquier campaña Dental, como la realizada a SALUD S.A., para los voceadores del Comercio.
- De la misma manera estar preparados para poder atender clientes mediante Alianzas con Compañías grandes como Metrored y que en la actualidad se atiende a una Campaña Escolar que esta empresa tiene direccionado a toda la base de Humana.
- Se han atendido a pacientes particulares en muy poca proporción.
- Nuestra capacidad instalada en atención, está ocupada a penas en un 40% aproximadamente
- Se trabaja para tratar de llegar en este año por lo menos a un 80% de utilización de la capacidad instalada.

SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

- Como se lo había mencionado anteriormente, que desde el inicio de operaciones, todos los gastos que se han efectuado y que han sido necesarios, han sido inversiones con el propósito de ir consolidando la empresa apuntalando los activos de la compañía; razón por la cual se puede observar que el Estado de Resultados arroja una pérdida del ejercicio fiscal correspondiente al trimestre de octubre a diciembre del 2012. Este comportamiento es normal en una empresa que está recién empezando sus operaciones y más en un período tan corto de 3 meses.
- Mayor detalle y especificidad nos dará el Ing. Diego Vallejo más adelante, no obstante las perspectivas para el 2013 son muy agresivas, considerando además que uno de los ingresos más importantes de esta empresa, se puede generar en función de las ventas que realiza Gescomassist.

Atentamente,



Eco. Ernesto González

GERENTE GENERAL

