

GESTION COMERCIALIZACION Y PRESTACION DE SERVICIOS ASISTENCIALES DE ELITE GescomASSIST S.A.

INFORME DE GERENCIA GESCOMASSIST S.A.

Periodo: Enero – Diciembre 2013

Ing. Renato Parreño

PRESIDENTE GESCOMASSIST 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 esta gerencia en el periodo de Enero a Diciembre del 2013.

INTRODUCCIÓN

Al ser el año 2012 y con una gestión de apenas 3 meses, significó un período de planificación y delineamiento de políticas, estrategias y acciones orientadas para que en este año de gestión podamos obtener los resultados esperados mediante la difusión de que estamos en el mercado en dos giros de negocios importantes como la comercialización de planes asistenciales de servicios médicos y dentales y Gestión de Call Center, tiempo en el cual significó un tiempo de organización a nivel financiero, administrativo, de recursos humanos y ventas, orientados a cumplir con la expectativa de que estos servicios puedan llegar a más y nuevos potenciales clientes.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y DE RECURSOS HUMANOS

- A partir del mes de marzo del 2013 GESCOMASSIST, en la parte Administrativa se encuentra liderada por mí persona incluso en la parte de Recursos Humanos, así también tengo la responsabilidad de toda la parte Comercial de la empresa.
- Eduardo Rivera, tiene como responsabilidad toda la parte Operativa, Técnica, tecnológica y de Call Center.
- Paúl Melo es el responsable de toda la parte de Convenios, es el encargado de estructurar y dar mantenimiento a toda nuestra red a nivel nacional. Adicionalmente y por su perfil comercial, tiene la responsabilidad del mantenimiento de cuentas pago de prestadores y cobranzas de clientes.
- Desde el mes de marzo de 2013, tenemos una Asistente administrativa encargada de realizar doble función, la una es atención de Clientes de Gescomedent, realización de presupuesto, agendamiento y cobranzas. La otra es la función de Asistente Contable de las dos empresas, quien es la encargada de realizar comprobantes de ingreso, egreso, retenciones en la fuente, emisión de cheques, etc., todo en coordinación con el Contador de la Compañía.
- 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.

GESTION COMERCIALIZACION Y PRESTACION DE SERVICIOS ASISTENCIALES DE ELITE GescomASSIST S.A.

- En el área de Call Center desde el mes de marzo de 2013 tenemos 2 recursos para agendamiento de citas de todos nuestros clientes a nivel nacional.
- A finales del mes de abril invertimos y rediseñamos la parte física del Call Center, obteniendo como resultado 15 puestos funcionales para el adecuado desempeño de esa actividad.
- De la misma forma y a partir de Mayo del 2013, contratamos para el Call Center, 6 recursos como teleoperadores, trabajando las Campañas de Salud S.A.
- Finalmente y compartiendo el recurso con Gescomedent, en lo que es limpieza tenemos el apoyo de mismo recurso que nos visita los lunes y los jueves sin relación de dependencia.

GESTIÓN DE VENTAS

- En el periodo de Enero a diciembre de 2013 de todas las empresas cotizadas se cerraron tres Clientes Corporativos con una facturación aproximada de USD 5.000 mensuales con un porcentaje de utilización inferior al 15%.
- De la misma manera en el periodo de Enero a diciembre de 2013, en forma particular a partir del mes de Marzo ingresan 3 cuentas masivas importantes con más de 400.000 clientes con una facturación mensual de cerca los USD 40.000 mensuales, realizadas a través de un fronting estratégico con la USFQ Y Confrada Services
- En el mes de mayo se inicia a comercializar nuestro Call Center, con las campañas de telermercadeo de Salud S.A. cumpliendo al final del año, con las expectativas por parte del cliente.
- En el mes de Septiembre de 2013, se logró cerrar el contrato con Seguros Bolívar cuya facturación se encuentra al momento rodeando los 3000 USD con una siniestralidad inferior al 40%.
- Se realiza Alianzas Comerciales Estratégicas para manejo de la cartera de Clientes, con empresas importantes dentro del Mercado de Seguros del Ecuador, tales como SALUD S.A., UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO, CONFRADASERVICES, METRORED, COOPSEGUROS, BOLIVAR y otras.
- En la actualidad se están creando y diversificando diferentes tipos de productos y planes tanto en el área asistencial Médica - Dental como en gestión de Call Center, de tal forma que podamos ser muy competitivos, frente a las demandas de los diferentes tipos de clientes de este sector.

SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

- En mayor detalle y especificidad nos dará el Ing. Diego Vallejo más adelante, no obstante los resultados alcanzados en este año 2013 son muy alentadoras pues los resultados obtenidos así nos lo demostrarán.
- Es importante indicar que en este período se realizó la Adquisición de nuestras propias oficinas en las que hoy estamos reunidos, realizando un esfuerzo importante, solicitando préstamos personales, que aunque nos ha representado un gasto el pago de intereses, nos brindó la posibilidad de contar con esta infraestructura que hoy en día nos dan una imagen diferente y ser visto con otros ojos para el desarrollo de nuevos negocios a toda índole.



GESTION COMERCIALIZACION Y PRESTACION DE SERVICIOS ASISTENCIALES DE ELITE GescomASSIST S.A.

OBJETIVOS EMPRESARIALES / POLITICAS / ESTRATEGIAS PARA EL 2014

Si bien los siguientes objetivos empresariales se plantearon realizar y cumplirlos en este período de gestión, lastimosamente por diferentes situaciones no se las pudieron realizar, no obstante y por tratarse de excelentes oportunidades de crecimiento se los replantearan en este año 2014, siendo las siguientes:

OBJETIVOS ESTRATEGICOS	POLITICAS	ESTRATEGIAS
Realizar una campaña publicitaria que comuníque los beneficios diferenciales de GESCOMASSIST S.A. en relación con la competencia.	Enfocar las estrategias de marketing principalmente a los segmentos seleccionados como rentables por su relativamente bajo costo médico y dental	GESCOMASSIST S.A. Tiene como estrategia de desarrollo la diferenciación del servicio con instalaciones médicas y dentales propias, en la actualidad.
Realizar un plan de Marketing para identificar y crear proyectos más rentables con la finalidad de fortalecer las actividades de promoción y ventas.		Desarrollo del mercado ya que busca captar mayor porcentaje de mercado con el mismo producto de manera progresiva.
Brindar mayores servicios, mediante el fortalecimiento de nuevos convenios y servicios con redes médicas y dentales.	Capacitar al personal para una mejor atención al usuario, ágil, eficaz. Dándole herramientas para que se encuentre en capacidad de tomar decisiones para solucionar problemas de acuerdo al cargo	GESCOMASSIST S.A. tiene por objetivo disminuir o eliminar la red de prestadores para poder tener mayor control de los costos realizados y poder brindar los servicios a un precio asequible mediante la creación de centros propios a nivel nacional.
Brindar mayores servicios en las instalaciones y centros propios, enfatizando en la calidad de los servicios, atención al cliente y costos.		GESCOMASSIST S.A. pretende ser líder en el sector de prestación de servicios no segmentados no dejará de lado el resto del mercado

RECOMENDACIONES

- GESCOMASSIST S.A. debe implementar el presente plan de marketing para incrementar sus ventas en este 2014, pues como al mayoría de ustedes ya conocen por diferentes circunstancias se fueron dos de las cuentas más grades y hemos tenido que replantear la estrategia.
- Solicito ahora si la participación de todos los accionistas de esta compañía, es decir cumplir con el enfoque inicial de esta empresa, cuya prioridad no fue buscar socios aportantes, sino buscar socios que tengan la capacidad comercial para hacer crecer a esta empresa en las medidas y

Handwritten signature

GESTION COMERCIALIZACION Y PRESTACION DE SERVICIOS ASISTENCIALES DE ELITE GescomASSIST S.A.

sueños que de inicio nos planteamos convertirlos en realidad, mismos que sin la participación e todos y cada uno de nosotros se hace más difícil cumplirlo.

- Después seguir enfocados nuestros esfuerzos en captar a la demanda insatisfecha principalmente en los grupos rentables (de mujeres de 44 a 64 años y hombres de 18 a 44 años), para luego de resaltar las ventajas competitivas de GESCOMASSIST S.A. (bajos costos, sin desembolsos extras, atención ágil y sin enredos) y traer usuarios de la competencia.
- Distribuir inteligente y asertivamente el presupuesto anual de GESCOMASSIST S.A. destinado a promoción y publicidad, de acuerdo a los planes de marketing a realizar.

AGRADECIMIENTO

Agradezco el apoyo incondicional brindado durante este ejercicio a los Accionistas cuyo aporte ha sido fundamental, a los ejecutivos de la empresa, a los empleados, cuyo trabajo constante nos ha permitido alcanzar los logros y éxitos preliminares, mismos que nos ayudarán a cumplir los objetivos reales a futuro.

Atentamente,



Ernesto González Castillo
GERENTE GENERAL