

INFORME DE GERENCIA ECOMÉDICA 20016

ANTECEDENTES - RESUMEN AÑO 2015

Los objetivos propuestos para el año 2015 fueron logrados satisfactoriamente.

En el área operativa se realizan dos importantes inversiones. En el área médica se compra el equipo E8 con la finalidad de ser los primeros en ofrecer los servicios en ecosonografía más completos del país al instaurar la Elastografía Cuantificable como nuevo servicio. Se trabaja en la optimización de los procesos de atención al paciente.

Otra importante inversión es el remplazo del sistema de red de datos interna, con esto se moderniza también el sistema de red telefónica y sistema de cámaras de seguridad. Esto permite implementar también el sistema Pacs y Ris, para manejo tanto administrativo como médico de la base de datos de los pacientes. Se implementa además una nueva área de caja.

Con estas implementaciones mejora la comunicación interna, se agilizan y se vuelven más seguros los procesos, mejoran los tiempos de entrega de resultados, mejoran los tiempos de atención y organización de citas con el sistema de citas. En general la atención es más ágil y eficiente. El activo no corriente de la empresa sube significativamente con estas inversiones.

Cambia el personal tanto como las instalaciones y los procesos en el área de contabilidad pasando a ser un departamento eficiente y oportuno en la entrega de la información.

No hubo un crecimiento en el ingreso pero se realizó un aumento en el gasto operacional, en especial en el rubro sueldos. Este aumento permite mejorar el compromiso y calidad laboral del personal y a pesar del clima político complejo en el país, se mantiene el nivel de pacientes.

En el área de marketing se realiza el diseño y la repartición de las carpetas de presentación de la empresa y los servicios que prestamos a los principales médicos remitentes.

RECOMENDACIONES PARA EL AÑO 2016

Para cerrar el proceso de manejo de la información interna es preciso realizar una conexión entre el sistema contable y el sistema ris de base de datos de pacientes, solo así el círculo de control quedaría automatizado completamente y algunos procesos se verían simplificados y mejorados.

El plan de marketing iniciado en el 2015 requiere continuar y ser reforzado con el diseño y comunicación de una nueva página web acorde con la actualidad de la empresa.

Es importante continuar el proceso de fortalecimiento de la imagen de Ecomédica como centro con varios profesionales del área, mientras el área médica continúa con la capacitación continua del equipo de médicos en la calidad de los diagnósticos.

El año 2016 iniciará ya con una deuda pendiente y se procurará mantener la austeridad en la inversión para velar por la estabilidad económica en tiempos de crisis.

OBJETIVOS, ESTRATEGIAS, Y LOGROS AÑO 2016

Con el objetivo de mantener una excelencia diagnóstica en el Área Médica, se trabaja en la eficiencia en la aplicación de protocolos médicos en la atención al paciente.

El área médica trabaja en optimizar los tiempos de atención para realizar el estudio a perfección, sin dilatación extrema de tiempos, cumpliendo con protocolos de cantidad y calidad de imágenes tanto como la claridad del informe para asegurar un diagnóstico de calidad.

En el área médica se toma la importante decisión de contratar a tiempo completo un médico Radiólogo con la finalidad de apoyar al área de ecografía General.

El año 2016 el área Médica toma un giro importante en cuanto a la consolidación del equipo de trabajo. La comunicación y el trabajo en equipo del área médica se optimizan. La facturación por pacientes atendidos aumenta en un 7%. Sin embargo el gasto operacional se logra reducir en un 15%.

En relación al año 2015, en el 2016 se mantiene el aumento en la inversión en equipos médicos aunque la inversión en software es significativamente menor. Se realiza la compra del equipo Logic E9 con el cual de la mano con la constante investigación y capacitación del dpto. Médico, se consolida la prestación del servicio de Elastografía, manteniendo la tecnología de punta y calidad Médica característica de Ecomédica.

En el área de Marketing, con la finalidad de posicionar a Ecomédica a nivel nacional como centro de diagnóstico de confianza, se trabaja en dar a conocer a Médicos Nuevos y pacientes la calidad de trabajo que ofrecemos y evidenciar la tecnología y experiencia con la que contamos. Para esto se actualiza el contenido de las carpetas corporativas y se continúa con la distribución de las mismas a médicos nuevos. Otro paso importante es la actualización del diseño y contenidos de la de la página web, su difusión y además del inicio de posicionamiento en redes sociales. Con estas inversiones el gasto en publicidad aumenta significativamente pero se justifica al relacionarlo con el aumento de pacientes y en especial el aumento de médicos remitentes.

Con el objetivo de mantener una atención de calidad total al paciente, se realiza una encuesta a los pacientes. La encuesta en general contiene unos resultados muy positivos pero se observan excepciones sobre las cuales es necesario actuar y así poder mantener un equipo de trabajadores de calidad.

Con esta finalidad se crea el área de recursos humanos la cual permite mejorar el clima laboral.

En el área de recursos humanos se realiza una evaluación detallada del rendimiento de cada trabajador y a la vez una evaluación del clima laboral. En respuesta se desarrolla un plan de capacitación en valores y atención de calidad. El área de recursos humanos también mantiene una supervisión constante del personal para vigilar la calidad de la atención al paciente, el cumplimiento óptimo de los procesos internos y a la vez contar con trabajadores contentos, honestos, leales y satisfechos.

La inversión en RRHH no aumenta en relación al año anterior. Dentro de los mismos gastos operativos se contrata una persona preparada para el cargo. La misma persona se encarga de realizar el control de compras.

El área de compras e inventarios se optimiza también, con un mejor registro y mayor control. El gasto en suministros tanto del área médica como administrativa no aumenta en relación al año anterior, en algunos rubros baja a pesar del aumento en pacientes.

En todas las áreas se fortalece el control de los procesos los cuales son vigilados y aprobados finalmente por la gerencia.

En cuanto a la rentabilidad Ecomédica en el año 2016 tiene un margen de utilidad bruta casi el 12%, mayor al 6,25% del 2015. De la misma manera el rendimiento sobre activos aumenta del 4,7% al 7,10%.

La liquidez de la empresa aumenta de un 41% al 107% gracias a lo cual se logró tener un flujo de efectivo constante para solventar oportunamente todos los pagos. También se pudo aportar al pago de la deuda que mantiene Ecomédica con el socio Principal, lo cual continuará, sin embargo no ha existido la liquidez para realizar la repartición de utilidades a socios.

RECOMENDACIONES 2017

Dentro de las recomendaciones sugeridas para cada área para el año 2017, se plantea lo siguiente:

Para el área médica además de mantener la calidad total que la caracteriza, se sugiere dar el siguiente paso en la elaboración de informes trabajando en la revisión digital en lugar de la revisión en el impreso.

El área técnica debe implementar el envío de resultados por vía digital, tanto por medio de consulta en la red como por impresión en DVD. Para esto se requieren algunos cambios en procesos operativos, inversión en equipo de oficina y capacitación del personal.

En el área comercial es necesario continuar con la publicidad a médicos para lo cual se recomienda el envío de mailing con contenido científico. Del mismo modo se requiere posicionar una imagen seria y científica en Facebook.

Igualmente el posicionamiento de la marca es muy importante para el futuro por lo cual se sugiere fortalecer la imagen corporativa.

El crecimiento siempre es necesario. Se sugiere invertir en servicios complementarios como Mamografía y Densitometría y así captar un mercado más amplio.

