

INFORME DE GESTIÓN GERENCIAL

Del 1 de Enero al 31 de Diciembre 2012

1. Ventas y Clientes

Nivel de Ventas

El nivel de ventas ha tenido un incremento del 23,47%, si comparamos las ventas del año 2011 que ascienden a \$ 539.000,00 contra las del 2012 que superan los \$ 666.000,00; para este periodo se espera una tasa anual de crecimiento del 25% aproximadamente, considerando que los aspectos del entorno empresarial tanto internos como externos no sufrirán mayores modificaciones.

No obstante realizando un análisis del origen de las ventas, vemos satisfactoriamente que los Médicos Especialistas cada día confían más en AXXIS CIRUGÍA, del total de las ventas anuales los pacientes referidos representan un 50%, y los pacientes de las compañías de seguros del 45%; dejando un 5% en otros. Este año se busca la generación de pacientes propios en la especialidad de cirugía plástica por medio de la comercialización de paquetes definidos y adicionalmente con la inclusión de la compañía en la red de salud pública*.

(Red de Salud Pública dependiendo de disponibilidad de quirófano y flujo financiero)

Incremento de Precios

El incremento en la lista de precios de cirugías para el 2013 fue del 20%, considerando que no se han realizado modificaciones desde el año 2010 y que los costos operativos de la unidad se han incrementado; la decisión fue basada en un análisis comparativo de precios de la competencia en el cual se evidencia que de acuerdo al nivel de servicio de AXXIS CIRUGÍA nuestros precios no se ajustaban a la realidad del mercado.

Sin duda esto ha ocasionado diversas reacciones, pero sin duda en general los Médicos Especialistas han comprendido y justificado el incremento.

Programa de Fidelización

Como parte del Programa de Fidelización de los Médicos Especialistas se ha iniciado con la asignación de precios preferenciales en los paquetes de AXXIS CIRUGÍA, es decir en base al

nivel de ventas de los últimos tres periodos se ha establecido una categorización del Médico, con porcentajes de descuento del 20%, 15% y 10% para cada segmento.

El grupo objetivo asciende a 302 cirujanos de los cuales 31 representan el 80% de los ingresos anuales de la compañía.

Convenios

Para este año parte de la estrategia comercial es la inclusión de AXXIS CIRUGIA en la red pública de convenios, con lo que la empresa podrá aprovechar al máximo su capacidad instalada, pero siempre cuidando la calidad de atención que es una de nuestras ventajas competitivas. Lo importante es utilizar la infraestructura ociosa que nos permitirá disminuir los costos operativos y aumentar el margen de rentabilidad de la unidad promedio por cirugía.

- IESS
- Hospital Pablo Arturo Suarez
- Hospital de Niños Baca Ortiz

2. Procesos Internos

Programa Administrativo Contable

La instalación del Programa Administrativo Contable está marchando firme hacia su objetivo de proporcionar información sólida y actualizada para la toma de decisiones, Margarita Panchi ha sido la responsable de liderar este proceso, el mismo que permitió profesionalizar la información ingresada al sistema (Lista de Precios, Lista de Insumos, Base de Datos de Proveedores, Base de Datos de Clientes), desde el mes de febrero se está ingresando la información directamente al Programa y llevando la contabilidad tradicional para comparar los resultados obtenidos y tener la certeza de que el ingreso de datos fue correcto.

Certificación ISO 9001-2008

El Sistema de Gestión de Calidad en AXXIS CIRUGÍA está en su etapa final, la documentación ha sido levantada y la implementación está en marcha, se espera que en el mes de abril se concrete la auditoría de certificación de la unidad, con lo que quedaría evidenciado el compromiso formal de calidad que tiene AXXIS HOSPITAL.

Como aspectos positivos logrados durante la implementación está la puesta en práctica de varios documentos y registros que han ayudado a descentralizar el proceso de toma de decisiones y responsabilizar a los autores de su gestión, se ha equilibrado el nivel de responsabilidad y tareas entre el personal.

Permisos de funcionamiento y documentos legales

AXXIS CIRUGÍA está en proceso de renovación de los permisos de funcionamiento así como la obtención del reglamento interno de trabajo para registrarlo en el Ministerio de Relaciones Laborales.

3. Talento Humano

Plan de Capacitación

El plan de capacitación está apalancado por medio de los proveedores, se realizó la gestión para dicten charlas de corta duración y alto impacto, el siguiente paso es definir la política de personal para definir en qué medida AXXIS CIRUGÍA puede apoyar un proceso formal de mejoramiento de las habilidades y competencias de los colaboradores.

Resistencia al Cambio

Todo proceso nuevo genera una resistencia al cambio ante los avances del entorno empresarial; en este caso no es la excepción, se está mitigando la resistencia por medio de reuniones semanales con los líderes de área y apoyados en el plan de capacitación para orientar al personal sobre el rumbo que AXXIS CIRUGÍA está tomando y lo más importante sobre las metas que se deben cumplir en el corto plazo tanto grupales como del proceso.

Si a pesar de apoyar estos intentos para disminuir la resistencia al cambio no se logran los resultados esperados, se sugiere una remoción interna de mandos medios por personal que tenga las competencias necesarios y la predisposición a hacerlo.

4. Finanzas

Inversiones

Se ha programado la renovación de una mesa de cirugía marca Trumpf, modelo Merkur 2.1 con Grupo Viennatone por un monto de \$33.000,00 incluido impuestos y por medio de crédito directo con la casa matriz del proveedor Trumpf.

La renegociación de la máquina de anestesia para resonancia está en marcha, se requiere concretar la adquisición de la máquina actual por parte de AXXISCAN para que la Unidad de Cirugía pueda adquirir una máquina que satisfaga sus requerimientos.

Adicionalmente, se ha hecho la adquisición de nuevo equipo de cómputo y de limpieza para fortalecer el área administrativa y de limpieza respectivamente, es importante mencionar que se debe seguir en un proceso de renovación constante y se está definiendo prioridades de compra para no afectar el flujo de la compañía.

Cuentas por Cobrar

El monto de cuentas por cobrar asciende a \$ 86.713,46 según el balance general presentado por el contador Ing. Jaime Estrella, de los cuales aproximadamente \$ 45.000,00 se encuentran registrados desde los meses de enero a agosto del 2012 que no se encuentran correctamente afectados a los registros contables.



Ing. Cristobal Miño R.

Gerente General