

INFORME DE GERENCIA GENERAL

Durante la gestión realizada a partir del mes de Enero del 2005, se han realizado las siguientes gestiones y se han conseguido los siguientes avances:

1.-Se planteó como objetivo dejar de pagar a los empleados a través de la empresa terciarizadora SOTEM CIA. LTDA. Por medio de la cual se tenían contratados 2 auxiliares y 2 cajeros. Para lo cual, conforme iban terminando su contrato de trabajo, se les fue pasando a nómina directa con REDENT S.A. Terminando la relación con SOTEM en diciembre del 2005.

2.- A partir de Enero del 2006 todos los empleados contratados pasaron a nómina directa de REDET

3.- Cuando iniciamos la gestión en la empresa se vio la necesidad de contratar una persona que se encargue exclusivamente de la limpieza (labor que antes la realizaban las mismas auxiliares de odontología). Por lo que a partir del mes de julio del 2005 se contrata a la Sra. Gloria Salinas por horas, trabajando 4 horas diarias en la labor de limpieza.

4.-Actualmente constan en la nómina de REDENT las siguientes personas:

Ximena Fernández – Cajera

Carlos Aguiar – Cajero (que laboró hasta el 24 de marzo del 2007)

Verónica Paredes – Auxiliar de Odontología

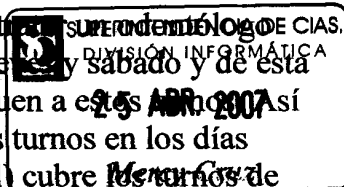
Martha León – Auxiliar de Odontología

Gloria Salinas – Auxiliar de bioseguridad

Dr. Jorge Dávila – gerente – administración

5.- Además del cargo de gerente que lo he venido desempeñando yo y de presidente a cargo del Dr. Jorge Dávila, hacemos el diagnóstico a todos los pacientes que llegan a la clínica y también nos desempeñamos como odontólogos tratantes cuando el caso lo ha ameritado, en vista de que la afluencia de pacientes no es mayor y no se ha visto la necesidad de contratar otro odontólogo general.

6.- Sin embargo a partir del año 2007 se decidió contratar un odontólogo general para la tarde en los días lunes, miércoles, jueves y sábado y de esta manera realice la cobertura de los pacientes que lleguen a estas horas. Así fue contratada la Dra. Ruth Orellana quien cubre los turnos en los días mencionados y el Dr. Paúl Santacruz (estético dental) cubre los turnos de



los días martes y viernes de 14:00h a 20:00h y el día sábado de 8:00h a 14:00h.

7.- El gran avance y ventaja del año 2006 fue que no tuvimos ninguna devolución de paciente alguno, lo cual obviamente contribuyó a mantener las finanzas y nos demostró que el trabajar en equipo da como resultado la satisfacción de un trabajo bien realizado y tranquilidad para todos los odontólogos que trabajamos en la empresa.

8.- Otro logro alcanzado ha sido la compra de una termoformadora y un motor para cortar acetatos, lo cual nos ha ahorrado un gran porcentaje de pago a los laboratorios, pues en la clínica mismo se realizan las placas miorelajantes, los retenedores de ortodoncia y las cubetas para blanqueamiento.

9.- Además se hizo la adquisición del aparato láser con el cual se hacen blanqueamientos y terapias.

10.- Gracias al control continuo y la ayuda desinteresada del Ing. Pablo Suárez, quien cada vez que tenemos un daño o problema en cualquiera de los equipos nos presta su colaboración y conocimientos para arreglarlos la clínica prácticamente no ha tenido gastos de mantenimiento, salvo de los repuestos que hayan sido necesarios comprar.

11.- Además se hace un control exhaustivo de todos y cada uno de los materiales que se utilizan en la clínica, lo cual ha contribuido a que los gastos en este rubro sean los mínimos sin que esto signifique que no se tenga todo lo necesario y de la mejor calidad.

12.- Con el fin de mejorar la atención y servicio a los pacientes tenemos que agradecer la colaboración desinteresada de la Dra. Jenny Moreno (psicóloga industrial) quien ha dado charlas de motivación a todo el personal, lo cual se ha visto reflejado en una mejor atención a los pacientes y un desempeño más óptimo de todos.

13.-Al hacernos cargo de la clínica el servicio de Internet era prestado por dos empresas, SURATEL (\$90,00 mensuales) y MEGADATOS (\$160,00 mensuales), a quienes en total se les cancelaba por el Internet \$250,00, lo cual implicaba un costo alto y un servicio deficiente, pues cada vez que había problemas ninguna de las dos empresas se responsabilizaba y se echaban la pelota de la una a la otra.

14.- Por lo cual se decidió contratar a ANDINANET el servicio de banda ancha con una capacidad de 256/128 con IP fija. En cuanto a costos se paga \$70,00 mensuales y los resultados son muy positivos, pues los problemas son de vez en cuando y lo más importante, se tiene a quien reclamar.

15.-A partir del mes de enero del 2005 se ha realizado seguimiento a las historias clínicas existentes, tanto en los pagos como en los tratamientos; con lo que se ha conseguido mantener la facturación e ingresos y dar una atención más personalizada a los pacientes, lo que nos ha dado como resultado una fidelización del paciente y por consiguiente el referimiento de más pacientes.



DRA. ANA SUQUILLO
GERENTE GENERAL

