

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE SERDENTAL S.A.

Guayaquil, 14 de julio del 2008

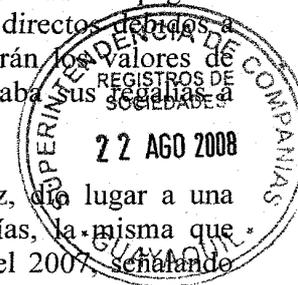
Señores Accionistas:

En mi calidad de Representante Legal de Serdental S.A., cumpliendo con expresas disposiciones legales y estatutarias, someto a vuestra consideración el informe de actividades desarrolladas por la administración de la empresa durante el ejercicio económico correspondiente al año 2007.

El año fiscal que concluye al 31 de diciembre del 2007, para la compañía Serdental S.A. fue un año marcado por una serie de denuncias sin fundamento, presentadas por el Señor Accionista Mario Pérez, en contra de la administración, motivo por el cual la administración de Serdental S.A. se vio en la obligación de denunciar también ante la Superintendencia de compañías, entre otros puntos las irregularidades detectadas en los Estados Financieros de la compañía que durante los años 2004 y 2005 habían sido elaborados por Deyback S.A. y en el año 2006 por Quality, en los dos casos los contadores eran el Lic. Eduardo Mejía y la Lic. Ana Ortiz, las dos sociedades de Asesoría Contable y Financiera vinculadas al señor Mario Pérez, quién como supuesto Director de Global P&S Corp. y basado en la cláusula Tercera, numeral 3.1. del Adendum modificatorio al contrato de franquicia que dice "La cláusula 8.3.25. del Contrato de Franquicia, dirá lo siguiente: "8.3.25. Utilizar únicamente los servicios de laboratorios dentales, proveedores de materiales dentales y equipos autorizados por el Franquiciante, que requieran ser empleados en la salud oral de los pacientes, según los parámetros de insumos y Materiales aprobados por el Franquiciante; así como cualquier tipo de servicio o producto para la administración y desarrollo del negocio franquiciado". (lo subrayado y negrillas son propios), obligaba a la administración de Serdental a contratar los servicios de las sociedades arriba mencionadas, inclusive en contra de lo que establece el artículo 290 de la Ley de Compañías, y además, que en razón de la cláusula 6.1.8. del contrato de Franquicia, que dice: " El Franquiciante, a su sola discreción, queda en la facultad de mudar el pago de valores debidos a su favor por regalías u otros conceptos; a pagos directos debidos a ejecutivos del Franquiciante, en el Ecuador, con lo cual se reducirán los valores de regalías debidos por el Franquiciatario". Global P&S Corp. facturaba sus regalías a nombre de terceras personas naturales o jurídicas.

Esto junto con lo denunciado por el señor accionista Mario Pérez, dio lugar a una primera Inspección por parte de la Superintendencia de Compañías, la misma que determinó procedente la Intervención de Serdental, el 3 de Julio del 2007, señalando como causales de la Intervención las siguientes:

1.- "En razón del contrato de Franquicia suscrito el 2004.01.13, entre la compañía Serdental S.A. y Global P&S Corp. (franquiciante), propietaria de la marca Global Dental, se cancelaron valores por concepto de asesoría en seguimiento y gestión del uso de la marca Global Dental y por mercadeo y publicidad, a otras sociedades y también de personas naturales distintas a la franquiciante, tales como: E-dentalsys



Ecuador S.A., R.U.C. 1791908457001; Global Market, R.U.C. 1792001099001; Ariza Rodríguez José Ricardo, R.U.C. 1718226143001, sin que hayan exhibido para su revisión los contratos de prestación de servicios suscritos entre la compañía Serdental S.A. y los beneficiarios (E-dentalsys Ecuador S.A., Global Market, Ariza Rodríguez José Ricardo), que justifiquen los pagos realizados.”

2.- “En relación a lo denunciado por el Ing. Mario José Pérez Triana, que los estados financieros de Serdental S.A., no reflejan la realidad económica de la compañía, y que se ha constituido en un instrumento financiero de la Gerente General, en perjuicio de los demás accionistas, la doctora Rosa Eliana Aguilar Reyes, indica que como Gerente General, representante legal y administradora de la compañía Serdental S.A., se le imposibilitó llevar un control efectivo de la contabilidad de su representada, en razón de que el contrato de franquicia suscrito el 2004.01.13, con la compañía Global P&S Corp. (franquiciante), propietaria de la marca Global Dental, en la cual el señor Mario José Pérez Triana, es Presidente y Apoderado, se le obligó a que la contabilidad de su representada, sea llevada en la ciudad de Quito (lugar distinto al domicilio principal de la empresa), por una sociedad de contadores de “su confianza” denominada “QUALITY ASESORES CONTABLES”, la que le ocasionó una serie de problemas, ya que ni siquiera la informaban, ni asesoraban sobre aspectos de obligaciones tributarias y contables”.

3.- “Respecto a la utilización de recursos de la compañía para cubrir gastos que no tienen relación con su objeto social, como la compra de llantas para un vehículo que no es propiedad de la empresa, la doctora Rosa Eliana Aguilar Reyes, indicó que adquirió un juego de llantas para el vehículo de su propiedad, el mismo que era utilizado en los viajes que semanalmente se realizaban a la ciudad de Manta por disposición del señor Mario José Pérez Triana, para atender la administración de la clínica INVERDENTAL, empresa franquiciada por Global P&S Corp.”

4.- “Se establece que la compañía no ha presentado evidencias o soportes de las facturas pagadas por servicios prestados por terceras personas, por la que estaría incurso en lo estipulado en el ordinal 2° del artículo 354 de la Ley de Compañías. Además, por haber notificado a este organismo de control una transferencia de acciones, de la cual no exhibió la respectiva comunicación firmada por cedente y cesionario, ó el título de acciones objeto de la cesión debidamente anulado, estaría incurso en el ordinal 5° del artículo 354 en concordancia con el inciso quinto del artículo 432 de la misma Ley.”

Con estos antecedentes la Superintendencia resuelve declarar la intervención de la compañía y designa como Interventora a la Ing. Rosa Pintado de León.

La compañía al 31 de diciembre del 2007 ha superado las causales de Intervención número 3 y 4.

En relación al numeral 1 de la Intervención, la compañía Serdental a través de su Gerente General, para no ser cómplice ni encubridora de un posible ilícito tributario denunció el hecho ante los organismos competentes (Fiscalía y SRI). El estado de la denuncia realizada ante la Fiscalía al 31 de diciembre del 2007 es: Instrucción Fiscal N°03-2007 y sobre la denuncia presentada ante el SRI de fecha 11 de abril del 2007,

número de trámite 109012007013491, al 31 de diciembre del 2007 este organismo de control no se ha pronunciado al respecto.

En relación al punto 2 de la Intervención, por solicitud de uno de los accionistas, la Superintendencia de Compañías designó al Ing. Eugenio Rodríguez Mite, como Perito Calificado para determinar la veracidad de los documentos presentados por la administración de los años 2005 y 2006, el mismo que con fecha 4 de marzo del 2008 presentó su informe definitivo, en el que determina que: ***“Los estados financieros presentan en forma razonable respecto de todo lo importante, la posición financiera de Serdental S.A. al 31 de diciembre del 2005 y 2006 y los resultados de la gestión por los ejercicios económicos por los años terminados en dichas fechas, de conformidad con las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) y ciertas disposiciones de la Superintendencia de Compañías y el Servicio de Rentas Internas”.***

Cabe recalcar en este punto que desde el mes de enero del 2007 la contabilidad es llevada en el domicilio principal de la compañía por contadores calificados, cumpliendo con todas las disposiciones contables y tributarias dictadas por los organismos ecuatorianos pertinentes.

A la compañía durante el año 2007, además del proceso de intervención, le realizaron varios peritajes, dispuestos por los organismos de control como: Superintendencia de Compañías, Fiscalía y Cámara de Comercio de Quito, durante los cuales la administración y el personal de Serdental S.A. proporcionaron toda la documentación requerida, prestaron completa colaboración y todas las facilidades para que estos procesos de inspección se realicen de forma correcta y que los mismo no afecten ni alteren el normal desempeño de nuestras funciones.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

- Considero que el principal logro de la administración 2007 ha sido el incrementar el volumen de pacientes nuevos de 2.733 a 3.608, esto es en un 25% en relación al número de pacientes que existían en el 2006, sin contar con los rediagnósticos, esto ha sido posible gracias al excelente servicio que Serdental brinda a todos sus pacientes lo que se traduce en fidelidad y muchos pacientes referidos.
- En cuanto a equipos odontológicos se adquirieron: una lámpara de fotocurado por un valor de \$239,91, con el objeto de evitar el continuo traslado de las lámparas de una unidad a otra, lo que causa su deterioro; un cavitron eléctrico por un valor de \$460,00 debido a que la clínica solo contaba con uno y el volumen de pacientes amerita el tener como mínimo dos; equipo para blanqueamiento dental, por un valor de \$1.680,00 que se adquirió con la finalidad de incrementar el número de pacientes satisfechos con los resultados de un blanqueamiento, disminuye el tiempo de trabajo y garantiza excelentes resultados; y un compresor por un valor de \$826,29 que se compró debido a que el viejo compresor daba muchos problemas y generó muchos gastos en cuanto a mantenimiento y reparación, el nuevo compresor nos ofrece todas las garantías necesarias, servicio técnico y mantenimiento.



- Para mejorar la atención a nuestros pacientes a nivel de sala de espera, se compró una cafetera por un valor de \$40,92; una mesa de madera de tres niveles para ubicar la cafetera por un valor de \$55,00 y se reemplazó el dispensador de agua fría y caliente, por un valor de \$121,26, debido a que el anterior estaba inservible.
- En relación a equipos de cómputo se adquirió un servidor para el almacenamiento de datos del sistema contable por un valor de \$800,00 y un computador para contabilidad por \$377,42.
- La compañía Serdental adquirió en el año 2007, la licencia del sistema contable Dobra con la finalidad de mantener la contabilidad al día y en línea, de esta manera se puede conocer en cualquier momento la situación financiera real de la empresa, el sistema cuenta con formularios para registrar las transacciones de: compras, ventas, cobros, pagos, depósitos, transferencias de mercadería, etc., generando automáticamente los asientos de diarios correspondientes y manteniendo la contabilidad actualizada. La adquisición de este programa tuvo un costo de \$1.120,00 más instalación y acondicionamiento del servidor.
- Hay que destacar el mantenimiento regular que se realiza en aires acondicionados, compresor, unidades dentales y equipos de cómputo y comunicación que aproximadamente suman \$3.000,00 al año.
- Referente a convenios y publicidad local durante el año 2007, se mantuvo vigente el convenio con el Club de suscriptores de Diario Expreso, a quienes se les ofrece un descuento adicional del 5% en cualquier forma de pago, a cambio de esto, Diario Expreso nos promociona semanalmente. Al igual que el año anterior se realizaron los insertos en los estados de cuenta de la Tarjeta Vitalcard de Fybeca, en el mes de noviembre obteniendo un incremento en la facturación de un 10,5% en relación al mes de noviembre del año 2006.
- Como es costumbre de todos los años en el mes de diciembre se realizó una cena navideña para todo el personal de Serdental S.A. en la que se gastó \$240.

ASPECTOS FINANCIEROS:

Revisando el estado de pérdidas y ganancias del año 2007 podemos mencionar que los ingresos por Servicios y Seguros Odontológicos fueron de \$420.156, 03 es decir un 8% de incremento con relación al año anterior acercándonos a nuestras proyecciones planteadas, ingresos que nos han permitido cubrir los gastos generados en la Empresa como son: gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros.

La utilidad en este año es de \$2.355,67 sobre las ventas, utilidad se ha visto afectada principalmente por los gastos imprevistos como son: Honorarios por Asesoría Jurídica, Honorarios por concepto de Peritajes determinados por los Organismos de Control



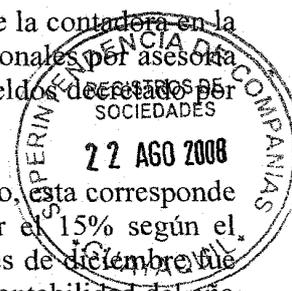
Honorarios por concepto de la Intervención de la Compañía, Honorarios por Asesoría Contable y Tributaria, pagados a terceras personas, todos estos valores corresponden al 10,28% de los ingresos. Se realizaron estos gastos porque la empresa se vio obligada a corregir las irregularidades detectadas en los estados financieros de los ejercicios económicos anteriores y los libros contables de los años 2004, 2005 y 2006. Los honorarios antes mencionados han sido indispensables para el saneamiento de la compañía, para enrumbar a la misma hacia un correcto funcionamiento y que todas sus operaciones se encuadren dentro de la vía legal con el fin de superar los problemas legales con el Servicio de Rentas Internas y las observaciones realizadas por la Superintendencia de Compañías que es el ente de control.

Otros gastos con mayor porcentaje sobre las ventas son: materiales dentales con un 7,6% que muestra un incremento del 0,60% con relación al año anterior por el aumento de precios en algunos materiales.

Los honorarios científicos y comisiones de odontólogos con un 25,31% reflejan una disminución en su porcentaje en relación al año anterior, debido a que desde el mes de abril del 2007 la Gerente de la empresa pasó a la cuenta Gastos de administración bajo relación de dependencia y con afiliación al Seguro Social.

El Servicio de personal temporal debe su incremento a la inclusión de la contadora en la nómina, anteriormente este rubro se pagaba como honorarios profesionales por asesoría contable y tributaria y además hay que tomar en cuenta el alza de sueldos decretados por el gobierno.

En relación a la cuenta Royaltie, uso de marca, publicidad y mercadeo, esta corresponde al 13,59% del valor facturado, aunque en realidad debería reflejar el 15% según el contrato de franquicia, esto es porque la factura por Royaltie del mes de diciembre fue emitida en enero del 2008, por lo tanto esa factura se registro en la contabilidad del año 2008. Si revisamos las cuentas del pasivo es el valor más significativo que la empresa registra, esto es debido a que Global P&S Corp. durante el año 2007 se negó a emitir facturas para cobrar sus regalías y pretendían seguirlo haciendo con facturas emitidas por terceras personas naturales o jurídicas. Como Gerente General de Serdental me negué a pagar las mencionadas facturas y las devolví dejando constancia escrita de que Serdental solo pagaría facturas por concepto de royaltie emitidas por Global P&S Corp. que es con quien mantiene el contrato de franquicia. Debido a este particular hasta el mes de mayo del 2007, se canceló el valor correspondiente a regalías realizando liquidaciones de bienes y servicios y las transferencias bancarias se hicieron directamente a la cuenta del señor Mario Pérez en calidad de Director de Global P&S., como lo indicaban con nota al pie de cada comprobante de cobro enviado por Global P&S Corp.; en el mes de julio cuando inició el proceso de intervención de la compañía, la interventora indicó que los pagos deben realizarse únicamente a nombre de Global P&S Corp. y así se lo hizo, por el valor correspondiente a las regalías de junio y julio del 2007 se emitió liquidaciones de compra y se giró el cheque a nombre de Global P&S Corp., el mismo que fue certificado por el beneficiario y luego de dos meses devuelto por el señor Mario Pérez con nota escrita indicando que se anule el cheque y se lo cambie por otro a su nombre, posterior a esto y por ser este uno de los principales puntos de la Intervención de la compañía y por existir un proceso penal por posible evasión tributaria en contra de la compañía Global P&S Corp, no se realizó más pagos a esta compañía en el año 2007, ni hasta la fecha, además esta empresa no emitía facturas



OP

y recién en el mes de diciembre del 2007 obtuvo RUC y nos facturó acumulados todos los valores pendientes por concepto de regalías. Como el RUC enviado por Global P&S Corp. no determina en forma clara el estatus de esta empresa, se realizó con fecha 19 de febrero del 2008 una consulta al Servicio de Rentas Internas, sobre el porcentaje de retención que se le debe aplicar, consulta que el SRI respondió con fecha 27 de marzo de 2008 en la que indica:

“1.- De conformidad con lo establecido en el artículo 39 de la Ley de Régimen Tributario Interno los ingresos provenientes por cualquier concepto que hubieren sido remitidos al exterior se encuentran grabados con la tarifa del 25% del impuesto a la Renta el mismo que será retenido por el sujeto pasivo que realice la transferencia o pago de dichos ingresos;

2.- En sentido similar, los pagos por concepto de uso de Franquicia no se encuentran sujetos al Impuesto al valor agregado, conforme lo previsto en el artículo 52 de la ley de Régimen Tributario Interno.

De lo expuesto, al momento de que su representada proceda a realizar las transferencias por concepto de uso de la franquicia concedida deberá procederse solamente a la retención del Impuesto a la Renta causado, esto es, el 25% de los ingresos remitidos.”

Según lo indicado por el SRI Global P&S Corp. no debería facturar IVA es decir que las facturas emitidas por esta empresa estarían mal ya que le están cargado a Serdental un IVA que no corresponde, pero debido a que la respuesta a esta consulta no es de carácter vinculante por haber sido esta dirigida al Director Regional del SRI, cuando debió dirigirse al Director Nacional del SRI para que la respuesta se considere de cumplimiento obligatorio, por este motivo deberemos formular una nueva consulta sobre este mismo tema.

Considero que el porcentaje que la marca Global Dental cobra por concepto de uso de marca es un valor sumamente elevado en relación a los escasos beneficios que Serdental ha obtenido por el contrato de Franquicia, que se limitan al uso de un sistema administrativo y a un rótulo y más bien la emisión incorrecta de facturas por parte de Global P&S Corp. durante los años 2004, 2005 y 2006 han sido causal de todos los problemas tributarios que actualmente están por resolverse.

Los resultados de la compañía al término del ejercicio fiscal 2007 son:

TOTAL INGRESOS

\$ 420.156,30

TOTAL COSTOS Y GASTOS

\$417.800,36

CUENTA RESULTADOS

\$2355,67

DETALLE DE SALDOS BALANCE AÑO 2007 (ANEXO 1)

CONCLUSIONES:



En conclusión el año 2007 ha sido un año positivo para la empresa debido a que en este año se iniciaron todas las acciones necesarias para corregir y sanear sobre todo los problemas de índole tributario.

Si la utilidad al final de este ejercicio económico no es alentadora para los accionistas, es principalmente por el contrato de franquicia que mantiene con la marca Global Dental que en lugar de beneficios, le ha generado un enorme perjuicio por obligar a Serdental a recibir y pagar facturas por concepto de uso de marca y publicidad emitidas por terceras personas naturales o jurídicas diferentes a Global P&S Corp. involucrando a Serdental y a su Administradora en lo que podría ser un ilícito tributario.

Una vez que la compañía salga de los problemas legales en se encuentra inmersa, habrá muchos gastos sobre todo los de honorarios profesionales por peritajes, intervención y gastos legales que por ahora son indispensables que en un futuro ya no serán necesarios, al disminuir estos gastos los accionistas podrían aspirar a una utilidad del 10%, esto si la compañía se mantiene con el nivel de facturación actual.

RECOMENDACIONES:

Continuar con todos los procesos necesarios para la rectificación de los errores en el área tributaria cometidos por la compañía Serdental S.A. y su administradora, debido al mal asesoramiento contable y tributario en los ejercicios económicos pasados.

Que los accionistas de Serdental tomen en cuenta las desventajas que la compañía tiene como franquiciatario de la marca Global Dental, y el perjuicio causado debido a las contingencias tributarias que Serdental tendrá que pagar una vez que estas sean determinadas por el SRI., y busquen la forma de dar por terminado ese contrato de franquicia.

PROYECCIONES PARA EL FUTURO:

Incrementar el porcentaje de facturación en un 5% en relación al año 2007, y mantener el porcentaje de garantías y devoluciones por debajo del 1% de los ingresos.

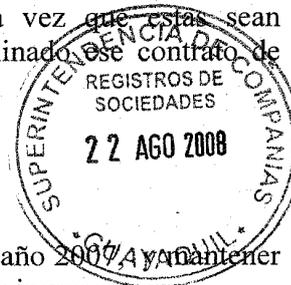
PLAN DE NEGOCIOS PARA EL AÑO 2008

Como la facturación y los diagnósticos van de la mano, si mi propuesta para el año 2008 es incrementar el porcentaje de facturación en un 5% en relación al año 2007, los diagnósticos deberán incrementarse en igual porcentaje.

PROPÓSITO

Alinear e integrar a todos los empleados y profesionales para que trabajen en conjunto en planes de acción y desarrollo de una cultura de mejoramiento continuo para lograr la satisfacción absoluta de todos nuestros pacientes.

ALCANCE



Todas las áreas de la clínica:

Área administrativa
Área científica
Área de servicio al cliente

REQUISITOS BASICOS

Metas
Objetivos
Estrategias

Para cumplir con esto es necesario analizar en primer lugar cuales son las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas lo que nos asegurará que las estrategias trazadas nos garanticen el cumplimiento de las metas.

DEBILIDADES:

Precios altos en determinados tratamientos odontológicos, lo cual se puede contrarrestar aplicando descuentos que no sobrepasen el 20% cuando el pago se realiza al contado y en efectivo para no afectar la rentabilidad en cada tratamiento.

Falta de personal auxiliar, debilidad difícil de contrarrestar debido a que el presupuesto de la clínica no nos da para contratar más personal, pero se puede mejorar con una mayor capacitación para que la asistencia a los profesionales sea más eficiente.

Falta de parqueo para los clientes, es una debilidad que también la tiene la competencia cercana y que no se puede resolver por el momento.

Falta de publicidad, la gente casi no conoce a Global Dental en la ciudad de Guayaquil.

La inestabilidad del Sistema administrativo odontológico E-dentalsys, que falla constantemente y genera inconvenientes e incomodidad sobre todo con los pacientes remitidos por seguros.

Falta de cursos de capacitación para el personal.

FORTALEZAS:

Amabilidad de todo el personal.

Uso de materiales dentales de óptima calidad.

Calidad humana y atención personalizada.

Ambiente agradable

Excelente nivel profesional.

Buena atención al cliente.



Seguimiento, lo que nos garantiza que el 98% de pacientes que inicia un tratamiento con nosotros lo terminan.

Interconsultas entre profesionales.

Buen laboratorio dental y puntualidad en la entrega de trabajos.

Puntualidad en los horarios de atención a pacientes.

Clientes satisfechos, porcentaje de devoluciones y garantías por debajo del 1% en relación a los ingresos.

OPORTUNIDADES:

Buena infraestructura, la clínica cuenta con todos los equipos necesarios en el área odontológica para funcionar en forma óptima.

Excelentes profesionales especialistas en todas las áreas de la odontología.

Ciudades y poblaciones cercanas a Guayaquil (Quevedo, Machala, Pasaje, Milagro, Salinas, Playas, etc.) que no cuentan con especialidades odontológicas, por lo que el paciente se ve obligado a buscar estas especialidades en la ciudad de Guayaquil.

Pacientes referidos por otros satisfechos por la buena atención recibida.

AMENAZAS:

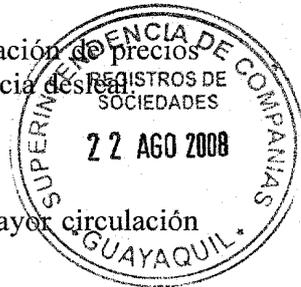
Competencia muy cercana con precios muy bajos, no existe una regulación de precios por parte del Colegio Odontológico del Guayas, lo que genera competencia desleal.

La inestabilidad política del país.

La competencia realiza publicidad constantemente en los diarios de mayor circulación local y nacional, publicidad con la que nosotros no contamos.

OBJETIVOS:

- 1.- Incrementar el volumen de pacientes nuevos, lo que generará mejores ingresos para la clínica.
- 2.- Lograr que la clínica aumente sus ingresos siendo más productiva.
- 3.- Optimizar recursos
- 4.- Disminuir el tiempo en la entrega de trabajos de laboratorio a los pacientes evitando realizar correcciones o repeticiones durante las pruebas.
- 5.- Obtener la satisfacción total del paciente una vez terminado su tratamiento para que por cada paciente satisfecho obtengamos por lo menos uno nuevo.



6.- Aprovechar la infraestructura física de la clínica en mayor porcentaje.

METAS:

1.- Incrementar en un 5% el porcentaje de cierres de los diagnosticadores del 56% que esta actualmente al 61%.

2.- Incrementar el promedio de facturación mensual de la clínica en un 5% de 33.000 a 34.600.

3.- Bajar el consumo de materiales dentales en un 2%.

4.- Mantener el porcentaje de repeticiones de trabajos de laboratorio por debajo del 1%

5.- Mantener el porcentaje de garantías a pacientes por debajo del 1%

6.- Elevar el porcentaje de ocupación de las unidades dentales de un 50% a un 70%.

ESTRATEGIAS:

1.- Ampliar los convenios con todas las tarjetas de crédito con la finalidad de ofrecer a los pacientes planes diferidos a 18 y 24 meses y planes diferidos a 3 y 6 meses con uno y dos meses de gracia. Al tener el paciente mayores facilidades de pago aumentaremos las posibilidades de que el paciente tome el tratamiento.

Autorizar a los diagnosticadores el manejo de descuentos adicionales siempre y cuando estos no superen el 20% cuando el pago sea en efectivo y al contado y aplicables a tratamientos de montos que superen los \$1500.

Llamar por teléfono a todos los pacientes que se realizan diagnóstico y no toman los tratamientos para ofrecerles descuentos adicionales y de esta manera incentivarlos a tomar su tratamiento.

2.- Realizar publicidad a bajo costo como la colocación de insertos en los estados de cuenta de las tarjetas de crédito y colocación de dípticos en lugares de alta concurrencia de potenciales pacientes. Para esto se colocará volantes ofreciendo descuentos adicionales en todas las farmacias Fybeca de la ciudad de Guayaquil, específicamente los días en que se realice el mejor día Vitalcard. Además se realizará un convenio con las farmacias Fybeca que consiste en que por un determinado monto de compras ellos obsequiaran a sus clientes cupones de descuento aplicables en los tratamientos en la clínica.

Mantener el convenio con el club de suscriptores de Diario Expreso quienes nos promocionan semanalmente en forma gratuita.

Llevar un registro minucioso con los datos de todos los pacientes que nos refieren a otros lo que se ha constituido en nuestra fuente más importante de publicidad, para



poder recompensarlos con algún tipo de atención que podría ser una limpieza dental sin costo.

3.- Ejercer un control más minucioso del consumo de materiales dentales en los consultorios para evitar el desperdicio.

Comprar materiales dentales de menor costo sin sacrificar la calidad. Por ejemplo, actualmente nos encontramos analizando la posibilidad de cambiar los productos de marca 3M por Ivoclar/Vivadent.

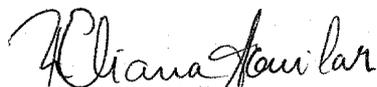
Aprovechar las promociones que ofrecen los depósitos dentales por compras en volumen que generalmente van de un 15% a un 20% de descuento.

4.- Elaborar conjuntamente con los laboratorios cuadros de tiempos de entrega de trabajos por cada fase, y hacer el seguimiento respectivo para asegurar su cumplimiento.

5.- El diagnosticador deberá estar pendiente de todos los pacientes que inician su tratamiento, en especial los de rehabilitación oral, estética e implantes y hacer el seguimiento del caso durante todo el proceso de rehabilitación, conversando con el paciente para conocer si existe alguna inquietud o insatisfacción, sobretodo, revisando al paciente al término del trabajo para asegurar que se cumplió con las expectativas tanto del paciente como del profesional que diagnosticó el caso.

6.- Mayor control en la programación de citas para que los odontólogos especialistas trabajen con turnos llenos. Si es necesario se reorganizará la agenda de algunos profesionales con el fin de equilibrar los turnos.

PRESUPUESTO PARA EL AÑO 2008: (ANEXO 2)


Dra. Rosa Eliana Aguilar
Gerente General
SERDENTAL S.A.



ANEXO 1

DETALLE DE SALDOS BALANCES AÑO 2007

- CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS

Saldo al 31 de Diciembre del 2007 \$ 635,85

Movimiento de Saldo Clientes no relacionados

09/05/2006 E- Dentalsys Ecuador SA (Servicios Marzo y Abril)	188.20	
24/05/2006 INVERDENTAL SA (Paciente Ig. Emilio)	948.13	
06/12/2006 INVERDENTAL SA (Cancelación 1er abono)	<u>316.04</u>	632.09
24/07/2006 E- Dentalsys Ecuador SA(Servicios Enero y Febrero)	<u>127.50</u>	
Saldo al 31 de Diciembre del 2006	\$	947.79
14/02/2007 Abono de E- Dentalsys Ecuador SA(Mayo y Julio/06)	<u>312.54</u>	
	\$	635.25
19/04/2007 Equivida fac. 828		0.03
04/12/2007 Equivida fac. 909		0.35
31/10/2007 Equivida		<u>0.22</u>
Saldo al 31 de Diciembre del 2007	\$	<u>635.85</u>

Arqueo de Saldo AL 31/12/2007 Clientes no relacionados

INVERDENTAL SA	632.09	
E- Dentalsys Ecuador SA	3.16	
Equivida	<u>0.6</u>	\$ <u>635.85</u>

-CUENTAS POR COBRAR INVERDENTAL

Saldo al 31 de Diciembre del 2007 \$ 708,32

Este saldo se origina en el Comprobante de Diario# 305 del 31 de Diciembre de 2006 donde se corrige el C E # 2157 del 12 de Mayo del 2006 para cargar a las cuentas correspondientes.



- CUENTAS POR COBRAR DRA ROSA ELIANA AGUILAR	
31/12/2005 CE.# 210 55% de \$ 5.777,30 (Compra de Acciones)	3.177,52
Valores entregado al Sr Eduardo Villaquiran por deuda con Sra. Judith Ariza	
Movimiento del 10/08/2005 al 19/09/2005 esto suma \$7.000,00	3.850,00
55% de \$ 7.000,00 valor entregado a la Sra. Judith Ariza por abono	
deuda a clínica.	
Gastos de Mantenimiento de Vehículo CD # 212	<u>284,20</u>
TOTAL DE CUENTAS POR COBRAR DRA ROSA ELIANA AGUILAR AL 31/12/2005	\$ 7.311,72

Movimiento de 01/01/2006 al 31/02/2006 de la Cuenta por Cobrar	25.487,07
Dra. Rosa Eliana Aguilar	
(-) Abono realizado de Octubre y Diciembre de 2006	24.953,08

TOTAL DE CUENTAS POR COBRAR DRA ROSA ELIANA AGUILAR AL 31/12/2006	\$ 7.845,71

18/12/2006

Devolución de cheque EG.2713 DE 18/12/2006 GIRO PAGO DE CLINICA CONSIGNADO EN JUZGADO 2.368,84

TOTAL CUENTAS POR COBRAR DRA ROSA ELIANA AGUILAR AL 31/12/2007	\$ 5.476,87
	=====




- CUENTAS POR COBRAR ACCIONISTAS

ING. MARIO PEREZ

Esta en Cuentas por Cobrar a Trabajadores y Anticipo a Proveedores

30/12/2004 Préstamo para completar capital Societario EG. 713 \$ 600,00

12/2004 Pago de Capital pendiente del Ing. Mario Pérez DIARIO.94 600,00

\$ 1.200,00

DR. IVAN HIDALGO

31/12/2005 CE.# 210 45% de \$ 5.777,30(Compra de Acciones) 2.599,78

Valores entregado al Sr Eduardo Villaquiran por deuda con Sra. Judith Ariza

Movimiento del 10/08/2005 al 19/09/2005 esto suma \$7.000,00 3.150,00

45% de \$ 7.000,00 valor entregado a la Sra. Judith Ariza por abono
deuda a clínica. -----

TOTAL DE CUENTAS POR COBRAR ACCIONISTAS AL 31/12/2005 \$ 6.949,78

Movimiento del 01/01/2006 al 10/02/2006 esto suma \$ 2.625,00 1.181,25

45% de \$ 2.625,00 valor entregado a la Sra. Judith Ariza y Eduardo
Villaquiran(estos esta contabilizado en Préstamo por Pagar Global)

Egreso 1840 de 16/01/2006 valor \$ 1.125,00 618,75

Diferencia de \$ 1.125,00 valor entregado al Sr Eduardo Villaquiran,
esto esta contabilizado en Préstamo por Pagar Global -----

TOTAL DE CUENTAS POR COBRAR ACCIONISTAS AL 31/12/2006 \$ 8.749,78
=====

Saldo de Cuentas por Cobrar al 31/12/2007

8.749,78




CUENTA: IMPUESTO A FAVOR POR COBRAR

-CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA(IVA) \$ 13.086,53

Por movimiento generado en las Compras y Servicios del Año 2007, valor pendiente por realizar tramite para devolución al Servicios de Rentas internas.

-CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA
IMPUESTOS AÑOS ANTERIORES \$ 2.508,07

Retención en la fuente año 2004 785.16
Retención en la fuente año 2006 1.722,91

- CUENTA : MERCADERIAS EN TRANSITO \$ 154,20
El valor de \$ 154,20 son compras sin soporte legal de los meses Enero, Febrero y Marzo del año 2007

- ANTICIPO A PROVEEDORES AÑO 2006

Saldo de cruce de cuenta de anticipo Royalty
Noviembre y Diciembre año 2006.



SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO

Saldo al 31/12/2007

\$ 11,44

-Coopseguros por seguro de clínica se contabilizo \$757,24

-Copseguros con fecha 30/09/2007realizo
Devolución con# de OP.2003319 valor que se
Contabilizo en Préstamo por Pagar Banco del
Pichincha y con fecha 30/11/2007 fue transferí-
do a Seguros pagados por Anticipados porque
no había saldo como descargar dicho valor. 490.48

-El día 30/12/2007 de transfirió con Asiento de Diario #
6303 a esta cuenta el valor pendiente a Cooseguros
Porque la clínica no debía por seguros según la empresa,
Este es el saldo de cuentas por pagar. 255.32
\$ 11.44

FONDOS DE TERCEROS

Este valor es un saldo por pagar a la Dra. Aguilar del 08/10/2004
Por gastos en el día del odontólogo. \$ 93,82

El 02/05/2005 con eg. 1112 se descargo de cuenta 15.19
\$ 78.63



SERDENTAL
PRESUPUESTO 2008

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
RUBROS													
INGRESOS													
Ingresos reales por Servicios Odontologicos	31.145,32	30.831,01	42.737,00	37.338,05	35.000,00	39.961,84	34.366,99	30.000,00	30.000,00	30.000,00	31.065,81	33.934,28	406.380,40
Proyección 2008	34.182,13	31.281,26	29.936,92	30.757,31	32.834,81	33.189,50	32.544,00	31.500,00	31.500,00	31.500,00	32.619,21	36.630,99	387.674,83
TOTAL INGRESOS	34.182,13	31.281,26	29.936,92	30.757,31	32.834,81	33.189,50	32.544,00	31.500,00	31.500,00	31.500,00	32.619,21	36.630,99	387.674,83

EGRESOS													
Compras de Materiales Odontologicos	2.050,9	1.876,9	1.796,2	1.845,4	1.970,1	1.991,4	1.952,6	1.890,0	1.890,0	1.890,0	1.957,2	2.137,9	23.248,5
Compras de Instrumental	341,8	312,8	299,4	307,6	328,3	331,9	325,4	315,0	315,0	315,0	326,2	356,3	3.874,7
Servicios de Radiografia	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00
Servicios de Laboratorio	2.050,93	1.876,88	1.796,16	1.845,44	1.970,07	1.991,37	1.952,64	1.890,00	1.890,00	1.890,00	1.957,15	2.137,86	23.248,49
Honorarios de Odontologos	8.545,53	7.820,32	7.483,98	7.689,33	8.208,63	8.297,38	8.136,00	7.875,00	7.875,00	7.875,00	8.154,80	8.907,75	96.868,71
Comisiones Tarjeta Credito	1.367,29	1.251,25	1.197,44	1.230,29	1.313,38	1.327,58	1.301,76	1.260,00	1.260,00	1.260,00	1.304,77	1.425,24	15.498,99
Mantenimiento Equipo Cientifico	68,36	63,56	59,87	61,51	65,67	66,38	65,09	63,00	63,00	63,00	65,24	71,26	774,95
TOTAL COSTO DE VENTA	14.724,86	13.500,69	12.932,96	13.279,58	14.156,16	14.305,97	14.033,57	13.593,00	13.593,00	13.593,00	14.065,30	15.336,28	167.114,38

AREA ADMINISTRATIVA
Sueldos y Salarios 30%

Gerente General	2.820,03	2.580,70	2.469,71	2.537,48	2.708,65	2.778,13	2.684,88	2.598,75	2.598,75	2.598,75	2.691,08	2.939,56	31.966,67
Personal Auxiliar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18.400,00
Personal Tercerizado	2.300,00	2.300,00	2.300,00	2.300,00	2.300,00	2.300,00	2.300,00	2.300,00	2.300,00	2.300,00	2.300,00	2.300,00	9.200,00
Comision Tercerizadora	103,00	103,00	103,00	103,00	103,00	103,00	103,00	103,00	103,00	103,00	103,00	103,00	412,00
Aporte Patronal	342,63	342,63	342,63	342,63	342,63	342,63	342,63	342,63	342,63	342,63	342,63	342,63	6.346,53
Fondo de Reserva	235,06	215,06	205,81	211,46	225,74	228,18	223,74	216,56	216,56	216,56	224,26	244,96	2.663,89
Decimo cuarto sueldo	0,00	0,00	0,00	0,00	167,00	167,00	167,00	167,00	167,00	167,00	167,00	167,00	1.336,00
Decimo tercer sueldo	0,00	0,00	0,00	0,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	192,00	1.536,00
Vacaciones	117,50	107,53	102,90	105,73	209,00	209,00	209,00	209,00	209,00	209,00	209,00	209,00	2.105,56
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS	5.918,16	5.648,92	5.624,06	5.688,38	6.432,98	6.438,11	6.338,62	6.309,31	6.309,31	6.309,31	6.305,34	6.674,82	73.966,76
Honorarios Asesor Juridica	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	560,00	6.720,00
Honorarios por Intervencion	2.016,00	2.016,00	2.016,00	2.016,00	2.016,00	2.016,00	2.016,00	2.016,00	2.016,00	2.016,00	2.016,00	2.016,00	16.128,00
TOTAL HONORARIOS	2.576,00	22.848,00											
Servicios Basicos													0,00
Energia Electrica	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00	2.760,00
Telefono	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	2.640,00
TV cable	0,00	0,00	0,00	0,00	15,82	15,82	15,82	15,82	15,82	15,82	15,82	15,82	110,74
Internet	270,00	270,00	270,00	270,00	124,02	124,02	124,02	124,02	124,02	124,02	124,02	124,02	1.472,16
TOTAL SERVICIOS BASICOS	720,00	720,00	720,00	720,00	578,02	589,84	7.592,90						
Suministros													0,00
Suministros de Oficina y Copias	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	840,00
Suministros de Limpieza	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1.800,00
TOTAL SUMINISTROS	220,00	2.640,00											
OTROS ADMINISTRATIVOS													0,00
Arriendo	2.348,64	2.348,64	2.348,64	2.348,64	2.348,64	2.348,64	2.348,64	2.348,64	2.348,64	2.348,64	2.348,64	2.348,64	28.183,68
Alimentos	449,00	449,00	449,00	449,00	449,00	449,00	449,00	449,00	449,00	449,00	449,00	449,00	5.388,00
Poliza de Seguro	54,76	54,76	54,76	54,76	54,76	54,76	54,76	54,76	54,76	54,76	54,76	54,76	657,12
Mantenimiento de Instalaciones	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
Transporte y encomiendas	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00
Gastos de Viaje	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos de Viaticos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Bienestar a los trabajadores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	600,00



[Handwritten signature]

