



Quito D.M., 8 de marzo del 2019

Señor Doctor
Pedro Santiana A.
Presidente

Señores Socios: Dr. Hernán Carrillo, Dr. Carlos Dávila, Dr. Luis Dávila, Dr. Carlos Espinosa, Dr. Enrique Gaibor, Sra. Espléndida Moreira, Dr. Jorge Navarro, Dr. Oscar Reyes, Sr. Santiago Rodríguez, Dr. Fabián Rosero, Dr. Luis Santos.

SODEN SOCIAL DENTAL CÍA. LTDA.

Presente. -

De mis consideraciones:

La Gerencia General en cumplimiento con las disposiciones legales y de administración, pone a consideración y conocimiento de la Junta General de Socios de Soden Social Dental Cía. Ltda., el informe de gestión y los hechos de mayor relevancia ocurridos durante el ejercicio fiscal 2018, así como también los resultados obtenidos en este período.

En cumplimiento con las disposiciones emitidas por la Junta General de Socios y el Directorio de la Empresa, esta administración ha suscrito los contratos relacionados con la construcción de la nueva clínica, suscripción de líneas de crédito con Produbanco, adquisición de equipos médicos y mobiliario clínico que necesariamente cumplan con los objetivos propuestos de ampliar la cartera de servicios médicos de la empresa.

Con la finalidad de promover y ser coherente con los servicios a prestar en la nueva clínica, se ha registrado la marca SOCIALMEDICAL, en SENADI, Servicio Nacional de Derechos Intelectuales; para lo cual fue necesario replantear el manejo de la imagen corporativa.

A continuación, el detalle de los aspectos más relevantes en el ejercicio fiscal del año 2018:



socialmedical

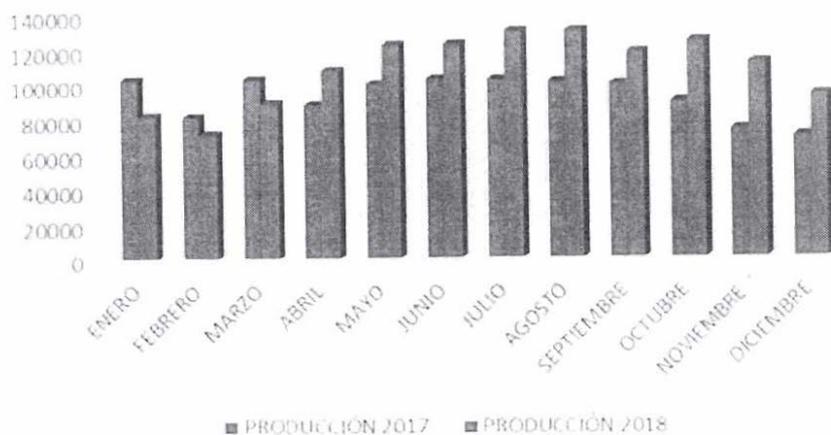
1. ANÁLISIS DE PRODUCCIÓN

Como es de conocimiento de los Socios, al cierre del ejercicio fiscal del año 2017 la empresa, por disposición del IESS, redujo el horario de atención a 4 horas por odontólogo; es decir que de 12 horas se sujetó a 8 horas de atención diaria, situación que motivo la decisión de ampliar las instalaciones, pasando a un total de 10 unidades dentales; de esta manera reducir el impacto negativo en los niveles productivos. El personal también sufrió cambios por la reducción de horas por lo que fue necesario reformular los términos de contratación con cada uno de los involucrados.

Por lo tanto, la producción del primer trimestre del año 2018 se ve afectada por este hecho ya que, a partir del mes de abril 2018 luego de un análisis interno sobre su capacidad resolutive, el IESS decide nuevamente ampliar el número de horas de atención, es decir a un total de 12 horas diarias. A pesar de estos acontecimientos, la producción tiene un incremento anual del 16.77% en relación con el año 2017.

MES	PRODUCCIÓN 2017	PRODUCCIÓN 2018
ENERO	102.885,47	81.992,51
FEBRERO	81.533,62	71.601,49
MARZO	102.991,59	89.106,96
ABRIL	88.330,59	107.869,11
MAYO	100.007,56	122.268,57
JUNIO	102.857,83	122.549,36
JULIO	102.302,53	129.883,95
AGOSTO	101.081,93	130.088,41
SEPTIEMBRE	99.655,15	117.879,27
OCTUBRE	89.473,24	124.064,09
NOVIEMBRE	74.093,07	111.853,01
DICIEMBRE	69.861,09	92.925,89
TOTAL	1.115.073,67	1.302.082,62

PRODUCCIÓN -ODONTOLOGIA - IESS



A continuación un resumen de los procedimientos odontológicos realizados en el año 2018:

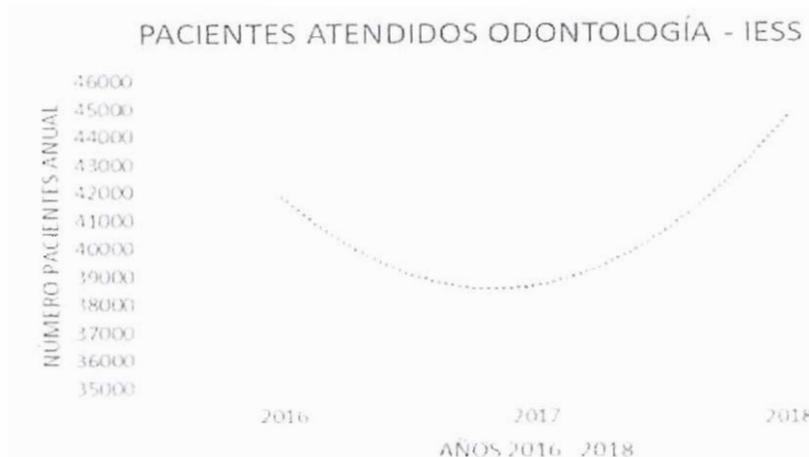
PROCEDIMIENTO	NÚMERO DE PROCEDIMIENTOS	VALOR UNITARIO US \$	TOTAL US \$
EXAMEN ODONTOLÓGICO	25.472	9,92	252.682,24
PROFILAXIS	8.935	9,51	84.971,85
FLÚOR	2.632	4,96	13.054,72
EMERGENCIA DEL DOLOR*	5	15,81	79,05
RESINA SIMPLE	23.252	11,86	275.768,72
RESINA COMPUESTA	20.501	15,81	324.120,81
RESINA COMPLEJA	9.843	19,77	194.596,11
SELLANTES	8.703	5,96	51.869,88
EXODONCIA	4.112	17,82	73.275,84
RAYOS X PERIAPICAL	3.682	4,53	16.679,46
FARMACIA			14.983,94
TOTAL	107.137		1.302.082,62

*Procedimiento suspendido.



socialmedical

Se ofrecieron 44,723 atenciones odontológicas en el año 2018, lo que representa un incremento del 15,61% en relación al año 2017 donde se brindaron 38,694 atenciones; a pesar de la disminución de horas de trabajo en el primer trimestre, generando un promedio de US \$28,76 dólares por paciente.



2. INGRESOS PRESTACIÓN DE SERVICIOS

La facturación del año 2018 es de US \$1.297.597,49; manifestando un incremento del 2,24% en relación al año anterior (US \$1.259.208,83); a continuación, el detalle:

AÑO 2018 / MES	CLÍNICA PRIVADA US \$	IESS US \$	TOTAL US \$
ENERO	14.975,00	155.739,08	170.714,08
FEBRERO	13.301,50	36.894,12	50.195,62
MARZO	12.108,75	130.893,14	143.001,89
ABRIL	17.381,00	107.566,92	124.947,92
MAYO	12.901,00	174.525,58	187.426,58
JUNIO	11.580,00	82.368,04	93.948,04
JULIO	18.221,00	76.139,35	94.360,35
AGOSTO	15.433,00	7.967,55	23.400,55
SEPTIEMBRE	13.479,00	77.158,14	90.637,14
OCTUBRE	14.302,00	89.330,95	103.632,95
NOVIEMBRE	11.428,00	11.155,05	22.583,05
DICIEMBRE	14.048,00	178.701,32	192.749,32
TOTAL	169.158,25	1.128.439,24	1.297.597,49



La clínica privada representa un 15% de la facturación total, con un total de 2,862 atenciones odontológicas en el año.

3. PRODUCCIÓN PENDIENTE DE FACTURACIÓN:

El valor por concepto de servicios odontológicos, pendientes de facturación al IESS al 31 de diciembre del 2018 es el siguiente:

AÑO	VALOR US \$
2017	10.859,61
2018	711.337,74
TOTAL	722.197,35

Cabe indicarse que a la fecha de este informe se ha facturado US \$162.268,70 quedando un saldo de US \$559.928,65. (Ver Anexo 1 – TRÁMITES IESS).

4. CALIFICACIÓN DE NUEVOS SERVICIOS ODONTOLÓGICOS

La compañía está acreditada en el Ministerio de Salud Pública como Centro de Servicios de Salud de Tercer Nivel de atención ambulatoria, por lo cual se procedió a solicitar y presentar al IESS la cartera de servicios correspondiente a especialidades odontológicas, trámite que ha sido aceptado y próximamente se firmará el contrato respectivo.

5. CAPACITACIONES - PROCEDIMIENTOS

- a) **CALIDAD DE LA ATENCIÓN Y SEGURIDAD DEL PACIENTE:** Con el fin de dar cumplimiento a lo dispuesto en el Reglamento Orgánico Funcional del IESS, resolución 535, la compañía realizó el Plan de Acción o Mejora con la implementación de modelos, instructivos de calidad de atención y seguridad del paciente, su seguimiento y capacitación.
- b) **Capacitación Plan de Emergencia y Actuación de Brigadas:** Según la legislación y normativa vigente, la empresa debe contar con una organización interna que permita prever y en caso necesario atender cualquier contingencia derivada de una emergencia, siniestro o desastre.



socialmedical

- c) **Capacitación para el Manejo de Shock Anafiláctico:** Se determinó el proceso a seguir a fin de dar solución a pacientes en caso de que se presente un shock anafiláctico durante la atención odontológica.
- d) **Capacitaciones de Seguridad y Salud en el Trabajo:** En conformidad con la normativa técnica legal en materia de seguridad y salud del trabajo la empresa realizó las charlas referentes a la Prevención de registros psicosociales, Programa control de uso de drogas, Nutrición, Riesgos ergonómicos, Estrés, Prevención VIH sida.
- e) **Parasitosis:** Como resultado de los exámenes ocupacionales realizados al personal y debido a la alta incidencia de esta enfermedad, se realizó una charla sobre el tema, revisando sus causas, efectos y recomendaciones.
- f) **Manejo de pacientes con enfermedades infecto contagiosas**
- g) **Principios Generales de desinfección y descontaminación**
- h) **Procedimientos:** Investigación de Incidentes, Accidentes y Enfermedades ocupacionales, Prevención violencia laboral, Prevención Integral uso y consumo de drogas, Programa Vigilancia de la Salud, Plan de Emergencia, Matriz de Riesgo, Manual de Primeros Auxilios,

6. ESTUDIO DE MERCADO

Con el propósito de consolidar el proyecto del Centro Médico se contrató a la empresa Logika Inteligencia de Mercados, para el desarrollo de un estudio de mercado y de esta manera determinar las necesidades de la población del sector de influencia. Información que se utilizó de guía para desarrollar los principales servicios médicos requeridos, así como para determinar estrategias comerciales y de promoción.

Entre los objetivos principales de este estudio podemos citar los de mayor relevancia:

- Identificar las principales enfermedades que presentan los pobladores de la zona de influencia de la empresa en un perímetro de tres kilómetros a la redonda.
- Establecer el mercado y la demanda potencial de usuarios de servicios médicos.
- Determinar los hábitos de uso de servicios médicos.
- Establecer la periodicidad con la que la población encuestada necesita acudir a una casa de salud.

Se determinaron algunos aspectos relevantes sobre los habitantes encuestados en la zona de influencia del nuevo centro, que se debe tener en consideración:

- El 87,01% es de nivel socioeconómico medio bajo y bajo.



socialmedical

- La presentación del nuevo centro médico debe ser inclusivo y asequible a primera vista a fin de evitar resistencia o que su imagen conduzca a pensar que sus costos son elevados para el presupuesto familiar.
- No existe cultura de ahorro o previsión para servicios de salud; consecuentemente, el momento que uno de los miembros de la familia necesita atención médica ácudef al centro médico, hospital o médico más cercano.
- El promedio de gasto por servicios médicos por persona es de US \$135,00; monto que se distribuye entre consultas médicas, servicios médicos, medicamentos y cualquier elemento que involucre el tratamiento del paciente.
- Las enfermedades y/o condiciones de riesgo determinadas en este estudio y las que se repiten con mayor frecuencia, en orden de prevalencia son:
 - ▲ Hipertensión arterial
 - ▲ Hipotiroidismo
 - ▲ Hipercolesterolemia
 - ▲ Diabetes
- Considerando el número de hogares existentes en la zona de influencia y por el número de promedio de visitas que realizan a las casas de salud, al proyectar estos datos se considera que se podría atender aproximadamente 52.953 consultas médicas anuales.
- En relación a las especialidades médicas que requieren los habitantes de la zona de influencia son:
 - ▲ Medicina General
 - ▲ Medicina Interna
 - ▲ Pediatría
 - ▲ Ginecología y Obstetricia

Entre las conclusiones del estudio se puede determinar que la empresa tiene la oportunidad de posicionarse en la mente del consumidor ya que no existe competencia identificada dentro de los usuarios.

A continuación, un extracto de la encuesta que es importante mencionarla ya que tiene relación con las acciones comerciales y de alianzas estratégicas a establecerse con empresas interesadas en servicios de salud.

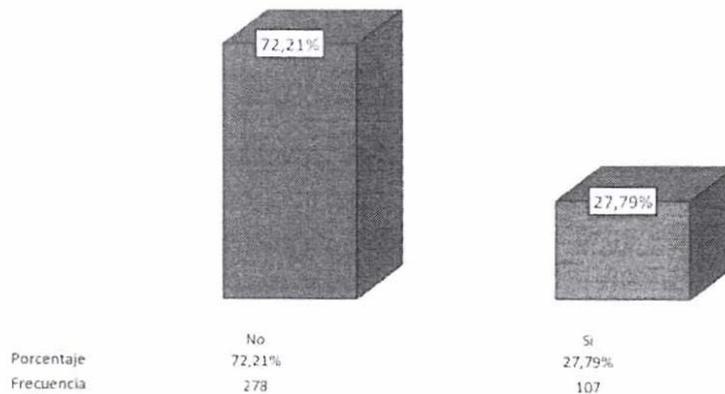
SODEN CIA. LTDA
Matriz: Cubrijes OEA-24 y Av. Rumichaca
Sucursal: Av. Rumichaca 525 y Av. La Florida
TELEFONOS: 5109 498 / 263 044
www.socialmedical.com.ec



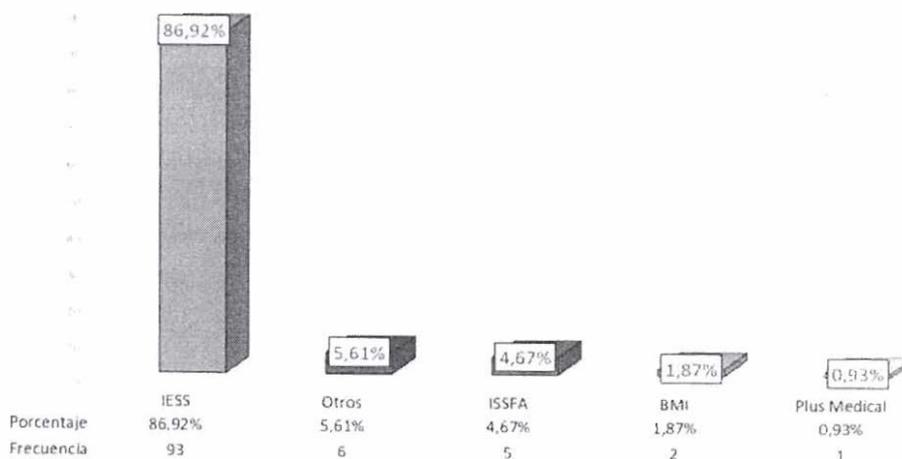
socialmedical

El 27,79% de los encuestados tiene seguro médico; sin embargo, al consultar por la empresa que estaban afiliados, el 87% se refiere al IESS, por lo que es recomendable presentar la cartera de servicios y ampliar el contrato existente con dicha institución ofreciendo una parte de la capacidad operativa de la clínica con el objetivo de combinar la atención con empresas privadas de salud, así como empresas del sector que requieran el servicio de salud ocupacional.

EXTRACTO DE LA ENCUESTA: ¿EN SU HOGAR CUENTAN CON ALGÚN SEGURO MÉDICO?



SEGURO MÉDICO DE LOS ENCUESTADOS





7. PROYECTO CONSTRUCCIÓN NUEVA CLÍNICA

Con fecha 23 de enero del año 2018 se suscribe el contrato para la administración, dirección técnica y arquitectónica de la nueva clínica, con el Arq. Mario Arroyo. El centro se diseñó y contrató inicialmente como Clínica Odontológica y fue modificándose a Clínica de Especialidades, lo cual generó costos y requerimientos adicionales ya que las áreas, espacios y nuevas especificaciones técnicas demandaron nuevos diseños, derrocamientos, modificaciones y cambios en la planificación.

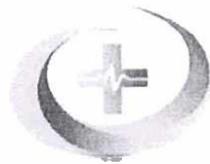
Se contó con la asesoría técnica de personal calificado, con la finalidad de cumplir con las normativas vigentes emitidas tanto por el Ministerio de Salud, principal rector de la actividad de la empresa, así como el Ministerio de Ambiente, Oficina Municipal y por último con los posibles proveedores de equipos médicos para atender los requerimientos técnicos específicos que debían ser tomados en cuenta al momento de la construcción de la edificación, instalaciones eléctricas, instalaciones sanitarias y demás.

El proyecto original se definió con un plazo para la culminación de 180 días, con un presupuesto aproximado de US \$314.499,00. Sin embargo, debido a los cambios se prolongó hasta los 341 días, con un costo al 31 de diciembre del 2018 de US \$473.062,00. Con fecha 23 de enero del presente año se suscribe el acta de entrega recepción de las instalaciones de la Nueva Clínica, con un valor a esta fecha de US \$497.047,00.

8. COMPRA DE ACTIVOS

Considerando que el proyecto tal como está concebido y con los cambios realizados en su estructura, la primera etapa deberá funcionar como un centro de salud ambulatorio de nivel primario contando con los siguientes servicios:

- Servicios de consulta externa de medicina general y especialidades, que estará directamente relacionada con la demanda de pacientes.
- La Odontología es la esencia de la empresa y ha sido el cimiento fundamental para su crecimiento, por lo que se debe dar mayor impulso a esta actividad a nivel de atención privada. Sus servicios incluyen:
 - ▲ Odontología general y especializada
 - ▲ Ortodoncia
 - ▲ Ortopedia dental
 - ▲ Endodoncia
 - ▲ Implantología



socialmedical

- ▲ Estética
 - ▲ Rehabilitación Dental
 - ▲ Cirugía Maxilo Facial
 - ▲ Periodoncia
 - ▲ Odontopediatría
- Servicio de imagenología:
 - Radiografías digitales de: Tórax, columna; cráneo; brazos, piernas, caderas, articulaciones y otras partes óseas en niños y adultos.
 - Radiografías digitales panorámicos; estudios cefalométricos;
 - Radiografías digitales periapical.
 - Ultrasonido:
 - a. Lineal – sistema musculo esquelético, partes blandas
 - b. Convexo – cavidades, abdomen y obstetricia
 - c. Endocavitario, estudios ginecológicos
 - d. Volumétrico, aparato cardiovascular, estudios fetales
 - Servicio de laboratorio clínico: El 80% de los exámenes se podrán realizar en la Clínica, el resto se deberá establecer convenios para su proceso debido a que no disponemos del equipamiento necesario, o a su vez los reactivos requeridos son costosos y su demanda muy baja; adicionalmente, hay estudios que por su complejidad requieren ser realizados por un especialista.
 - Salón de cirugía menor: Intervenciones quirúrgicas menores ambulatorias.
 - Terapia física y rehabilitación: Servicios de mecanoterapia; ultrasonido; rayos ultravioletas; masajes terapéuticos; electroterapia, termoterapia, vacunterapia, tratamiento de contracciones musculares en planos profundos (Deep oscillation), y magnetoterapia.
 - Terapia respiratoria.
 - Central de Esterilización
 - Enfermería
 - Farmacia Interna



socialmedical

El presupuesto para la adquisición de equipos médicos y mobiliario clínico aprobado por la Junta General de Socios realizada el día 9 de noviembre del 2018 fue de un rango de US\$314,624 hasta US\$360,870. Al 31 de diciembre se compró el valor de US\$108.981.42, entregando anticipos por el valor de US \$49.508 de acuerdo a los términos establecidos con los proveedores y por efectos de importación. (Ver Anexo 2).

Se debe contemplar adicionalmente la implementación de un sistema de manejo integral de historias clínicas que convierta a la institución en una entidad con tecnología informática de punta que le permita cumplir con la demanda de las empresas a contratar.

9. ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2018

La utilidad bruta del año es de US \$182.078,37 según se desprende del Balance General, cuyo contenido y Anexos se adjuntan a este informe.

En base a la información financiera expuesta por la Gerencia General y Contabilidad de la empresa, se pone a consideración de los Socios el resultado del ejercicio fiscal:

Utilidad bruta del año 2018	US\$182.078,37
15% Participación empleados	US \$ 27.311,76
Impuesto a la Renta	US\$ 41.128,86
Reserva Legal	US\$ 5.681.89
Utilidad neta del año a disposición de los Socios	US\$107.955.87

10. RECOMENDACIONES

La empresa al decidir ampliar los servicios de salud prestados, generó una significativa inversión tanto en infraestructura como en el equipamiento necesario para cumplir con esta propuesta. Por lo que es importante concretar en el primer trimestre del año el alcance de la cartera de servicios a ofertar, la misma que deberá ser cuidadosamente analizada y registrada en la Red Pública Integral de Salud de esta manera habilitará sus servicios tanto al sector público como privado.



socialmedical

La recepción y puesta en marcha de los equipos está prevista en su totalidad hasta el mes de abril 2019 por lo que es trascendental contar con el recurso humano calificado que garantice una atención de calidad y excelencia profesional, tanto en el campo médico y comercial.

En el sector público-privado es oportuno llegar a un acuerdo con el IESS, así como con empresas aseguradoras que garantice un flujo de pacientes a la Clínica. Dentro de los servicios de Salud Ocupacional se está trabajando en la propuesta de salud que sea interesante en cuanto a su cobertura y costos, que permita a las empresas del sector hacer el cambio para Socialmedical.

La empresa cuenta con un Plan de Marketing digital y de redes sociales cuyo objetivo es la formación, creación, manejo y viralización de la marca Socialmedical con imágenes, ilustraciones y contenido propio, logrando notoriedad y posicionamiento de la marca, a través de los diferentes canales digitales.

Esta estrategia digital debe ir de la mano con las actividades que se realizan dentro de la empresa y este en acuerdo con la gestión comercial y demás acciones promocionales a fin de mantener relación en cada una de las acciones.

Agradezco a los Socios y al Directorio de la Empresa por su activa participación, respaldo y confianza brindada a la Administración; mi especial reconocimiento al Dr. Pedro Santiana en su calidad de Presidente de la Empresa y al Dr. Roger Domínguez en su calidad de Director Médico; quienes con su trabajo mancomunado han contribuido para lograr el cumplimiento de los objetivos planteados, de igual forma al Personal de la Empresa que son el eje fundamental para el crecimiento y fortalecimiento de Soden Social Dental Cía. Ltda.; participe de los resultados obtenidos en el año 2018.

Atentamente,

Mariela Cárdenas Moncayo
Gerente General

