

CENTRO ODONTOLÓGICO ODONTOSUR S. A.

INFORME DE GERENCIA

AÑO 2013

En cumplimiento a lo establecido en los estatutos de ODONTOSUR S.A., presento a consideración de la Junta General de Accionistas el informe Anual del Ejercicio Económico de 2013.

En lo que se refiere a los resultados de vuestra compañía debo manifestar lo siguiente:

El año 2013 ha constituido un año de retos que requiero de un análisis de las operaciones para incrementar un turno de atención odontológica.

El espacio con el que cuenta la clínica es más que suficiente nos permite incrementar al capacidad y realizar atenciones de 3 pacientes a la vez. El día miércoles se incrementó un turno más de atención a cargo de la Dra. Jeimy Bonifaz lo cual ha generado un incremento en los ingresos.

Las acciones de promoción y las referencias de otros pacientes han contribuido al incremento de ventas y también al de operaciones, la única asistente con la que cuenta la clínica ya no puede realizar las actividades administrativas y operacionales por dos razones importantes:

1. La asistente está preparada y con toda su indumentaria esterilizada para atender al paciente, si sale del consultorio para atender la recepción y caja se debe quitar su indumentaria y se contaminaría lo cual no es bien visto por los pacientes.
2. Las citas están programadas de forma tal que no tenemos intervalos de tiempo, esto es por la necesidad del paciente; por tal motivo no se puede dejar esperando a un paciente par realizar otras actividades administrativas ya que se pierde tiempo valioso de consulta y la siguiente paciente ya está en espera.

Por estos motivos se recomienda que para el año 2014 se realice un proceso de selección par contar una asistente administrativa que realice actividades de recepción, reserva de

citas, facturación, cobranza y validación de seguros médicos para llevar un adecuado control del flujo de efectivo y de los ingresos.

En cuanto a la competencia del sector, se identificó el establecimiento de un consultorio a tres cuadras de la Clínica, sin embargo este consultorio no representa competencia por no ser de la misma capacidad de una Clínica Odontológica.

La ventaja competitiva de ODONTOSUR en el sector de La Villaflora, es que es un clínica que cuenta con todos los servicios completos de Odontología, entres estos Rayos X que es muy demandado en la zona; en cuanto a los precios sobre los servicios que oferta son bastante competitivos de acuerdo a un estudio de mercado realizado en veinte cuadras a la redonda, lo que incluso permite ofrecer al paciente un descuento si el pago es en efectivo.

Las ventas han mejorado discretamente, no contamos con mucha asignación de citas del Call Center al cual cancelamos el servicio mensual y la mayoría de pacientes concurren por recomendación de otros y por gestión propia de ODONTOSUR. Es notable que la calidad del servicio es el gran referente a los pacientes y esto nos garantiza definir poco a poco nuestra porción de mercado.

En cuanto a costos y gastos, los más representativos fueron: a inicios del 2013 se tuvo que cancelar el valor restante por concepto de implementación de NIIFs a SMARTADVISORY y se ha incrementado el pago de honorarios profesionales a los odontólogos especialistas.

El pago de sueldos y beneficios de los dos empleados esta la día; sin embargo, el pago de honorarios profesionales de la Odontóloga de Planta y de la Contadora cuentan con un atraso acumulado de años pasados. Los dos profesionales a los cuales adeudamos están conscientes de los limitados ingresos de la Compañía y acordaron esperar hasta que la Compañía pueda responder por los saldos y en este año se hicieron dos pagos.

ODONTOSUR S.A. se encuentra al día de sus contribuciones y tributos. Las declaraciones y pagos al Servicio de Rentas Internas se presentaron a tiempo, lo cual nos

ha permitido solicitar emisión de documentos y sobre todo no se ha generado multas o intereses debido a atrasos.

Las políticas y disposiciones de la Junta General de Accionistas han sido cumplidas a cabalidad.

Finalmente es importante mencionar que aunque ODONTOSUR S.A.se obtuvo una pérdida en el 2013, las operaciones mensuales permiten tener liquidez para cubrir con los costos y gastos inmediatos, pero no se puede planificar el pago de deudas a largo plazo que se mantiene con los accionistas.

Es importante sugerir a la junta de accionistas que considere la opción de realizar una Junta General de Accionistas para revisar las cuentas de préstamos por pagar accionistas y el establecimiento de normas para cobranzas.

Agradezco a los señores accionistas por la confianza y el apoyo que me han brindado.

Atentamente,



Dra. Andrea Rodríguez Chávez
GERENTE GENERAL
ODONTOSUR S.A.