

**INFORME DE GERENCIA GENERAL DE LABORES DEL
EJERCIO ECONOMICO 2017
DE LA EMPRESA TINTIN-GOMEZ MEDICALODONTOLOGIA
ODONTOCENTER CIA. LTDA.**

Contenido

<u>1.</u>	ANTECEDENTES	
<u>2.</u>	FACTURACIÓN ANUAL 2017	3
3.	PARTICIPACION EN FACTURACION POR DOCTORES	5
4.	PRODUCCIÓN POR ESPECIALIDAD Y DOCTORES	6
5.	PRODUCCIÓN POR PRESTACIONES.....	7
6.	FORMAS DE FACTURACIÓN	7
7.	INFORME ECONOMICO	
8.	CONCLUSIONES	8
9.	RECOMENDACIONES	8



1. ANTECEDENTES

La empresa Con sede en la ciudad de Guayaquil de la provincia de Guayas, ubicada en la Av. Jorge Pérez Concha Nro. 311 y Todos Los Santos, sector de Urdesa Central, la misma que es una sucursal de la matriz con autonomía administrativa y financiera conformando un CORPORATIVO DE ODONTOCENTER MATRIZ, con Registro Único de Contribuyentes de Sociedades con número de RUC 0993052698001, con fecha 22/09/2017 de inicio de actividades comerciales de servicio, para lo cual se un local adecuado de 651.98 ms de construcción sobre un solar de 1808.10 m2

En esta edificación se realizaron todas las adecuaciones necesarias para un correcto funcionamiento de las actividades de la empresa para lo cual se implementó los siguientes trabajos:

- ✓ Obra Civil
- ✓ Sistema hidro sanitario
- ✓ Sistema eléctrico
- ✓ Sistema electrónico
- ✓ Sistema de ventilación
- ✓ Cuarto de máquinas
- ✓ Acabados interior y exterior
- ✓ Mobiliario
- ✓ Equipamiento
- ✓ Exteriores

La compañía de responsabilidad limitada **"TINTIN GOMEZ MEDICAL ODONTOLOGIA ODONTOCENTER Cía. Ltda."** esta constituidos por los siguientes socios y participaciones que detallamos:

Nº	SOCIO	CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO EN USD	PARTICIPACIONES	%
1	Grupo Pazmiño Cía. Ltda. Representante Legal: Dr. Juan Gabriel Pazmiño Zamora	52	52	6.5
2	Víctor Hugo Chiluisa Mullo	52	52	6.5
3	Ing. Cristóbal Patricio Miño Rodríguez	52	52	6.5
4	Sandra Margot Pico Espín	52	52	6.5
5	Arq. Daniel Emiliano Tintín Gómez	184	184	23
6	Dr. Jimmy Humberto Tintín Gómez	408	408	51

Una vez concluido con la infraestructura física y el equipamiento médico dental, la clínica entro en operaciones el día 16 de noviembre de 2016, con un personal administrativo, de servicio, auxiliares y odontólogos previamente calificados y capacitados en la matriz de Quito

La clínica conto con los siguientes equipos:



- 5 sillones dentales
- Radiografía Panorámica
- Rx periapical
- Esterilización
- 5 computadoras
- 1 laptop
- Insumos médicos odontológicos

Las instalaciones físicas de la clínica se distribuyeron de los siguientes ambientes:

- Sala de espera
- Recepción
- Caja
- 5 operatorios
- 1 quirófano
- 2 diagnósticos
- 1 cafetería
- 1 data center
- Esterilización
- Farmacia
- 1 oficina administrativa
- Bodega de insumos
- Bodega general
- 2 oficinas administrativas
- Sala para fotografía
- Sala de reuniones
- 1 baño minusválidos
- 1 baño para el público
- Baños para el personal
- 2 playas de estacionamientos
- 1 guardianía
- 1 vivienda de guardianía
- Cuarto de máquinas

2. FACTURACIÓN ANUAL 2017

En el año 2017 desde el mes de noviembre a diciembre el monto de facturación de acuerdo al dentalik fue de \$ 31.957,00 dólares en ventas y \$ 49.736,00 en recaudaciones, cumpliendo con las metas planteadas al realizar la proyección de la apertura de la clínica. Esta facturación nos ha permitido cumplir con todas las obligaciones adquiridas y al momento la empresa está al día en sus obligaciones, aclarando que las operaciones se iniciaron el 16 de noviembre de 2017 con 13 días de producción, resultados obtenidos por las gestiones de comercialización y marketing que se implementaron

En promedio la facturación mensual y en el corto plazo de operaciones fue de \$ 15.978,50 manteniéndose una tendencia de crecimiento progresivo para el próximo año 2018, del cual se espera tener una tasa de crecimiento del 375% según lo establecido por la Gerencia Comercial. Se lo realizará con el incremento de la publicidad, la gestión administrativa y el mejoramiento de la capacidad técnica de los odontólogos, al tener los profesionales en todas las áreas y especialidades.

MES	FACTURACION
Noviembre	\$ 11.438,43
Diciembre	\$ 38.298,45
TOTAL GENERAL	\$ 49.736,88

FLUJO DE CAJA

	nov-17	dic-17
INGRESOS		
Pagos	11.438,43	38.298,45
Descuentos por planilla	-	-
Reingresos de dinero	-	-
EGRESOS		
Dentistas	-	-
Laboratorios	-	-
Comisiones por medio pago	-	-
Devoluciones de dinero	-	-
TOTAL	11.438,43	38.298,45

3. PARTICIPACION EN FACTURACION POR DOCTORES

MES	\$
NOVIEMBRE	\$ 3.652,00
DAVILA REINA	\$ 1.680,00
TRICERRI PIERINA	\$ 1.972,00
DICIEMBRE	\$ 27.755,00
ALVEAR PATRICK	\$ -
BARCIA JENNIFER	\$ 1.249,00
CEVALLOS FABIO	\$ 100,00
DAVILA REINA	\$ 19.755,00
TRICERRI PIERINA	\$ 6.651,00
TOTAL GENERAL	\$ 31.407,00

El doctor que realizo la mayor participación en la facturación durante el año 2017 fue la Dra. Reina Dávila con un porcentaje de ventas de 42,06%. Y la segunda doctora con la más alta facturación fue la doctora Pierina Tricerri con un porcentaje de 37,82%. Con un total del 79,89% de la facturación total de la clínica.

El crecimiento profesional que han tenido los profesionales en mención es satisfactorio no obstante se debe reforzar continuamente la formación en estrategias comerciales. Es evidente que el aporte es debido al proceso establecido de que todo paciente nuevo llega primero a diagnóstico. En el 2018 se aspira contratar al menos dos odontólogos restauradores nuevos para que ayuden al cumplimiento de la cuota de venta establecida.

Nota: Como se puede observar en el reporte al momento de reutilizar los usuarios existentes en el sistema Dentalink genera ventas asignadas a especialistas de otras sucursales, por lo que se recomienda inhabilitar el usuario y solicitar uno nuevo para futuras ocasiones, así como también al migrar al paciente de sucursal permite que los doctores que realizaron las primeras atenciones queden registrados como atendido en otra sucursal en la que no han tenido participación.

4. PRODUCCIÓN POR ESPECIALIDAD Y DOCTORES

Las especialidades de mayor generación de ingresos son Restauración (36,26%), Rehabilitación (24.22%) y Ortodoncia (17.62%) con un global de 78.10%, esta información también se la puede apreciar por cada odontólogo en la tabla de la derecha, los marcados en color verde ascienden al 78.46%; para el próximo período se pretende reforzar las áreas señaladas inicialmente ampliando turnos y contratando nuevos profesionales.

PRODUCCION POR ODONTOLOGO	FACTURACION
DAVILA REINA	\$ 21.435,00
TRICERRI PIERINA	\$ 8.623,00
BARCIA JENNIFER	\$ 1.249,00
CEVALLOS FABIO	\$ 100,00
ALVEAR PATRICK	\$ -
TOTAL GENENERAL	\$ 31.407,00

ESPECIALIDADES	FACTURACION
ORTODONCIA	\$ 7.654,00
RESTAURACION	\$ 6.520,00
EXAMEN CLINICO	\$ 5.039,00
PROTESIS	\$ 3.082,00
ENDODONCIA	\$ 2.923,00
PERIODONCIA	\$ 2.483,00
IMPLANTOLOGIA	\$ 1.329,00
ESTETICA	\$ 1.145,00
CIRUGIA	\$ 779,00
ODONTOPEDIATRIA	\$ 203,00
PREVENCION	\$ 178,00
RADIOLOGIA	\$ 72,00
TOTAL GENERAL	\$ 31.407,00

En la facturación por especialidades el área de Operatoria logro una facturación del 36,26% pero el área de rehabilitación oral facturo el 24,22% en relación al 100% de la facturación.

5. PRODUCCIÓN POR PRESTACIONES

El 50% de las prestaciones realizadas están distribuidas en apenas 13 prestaciones, de las que se recomienda establecer un costeo detallado para conocer realmente el margen de rentabilidad, así como establecer la eficiencia en el uso de materiales

Etiquetas de fila	\$	#	%
RESINA 2 SUPERFICIES	\$ 22,893.60	548	4.75%
RESINA 4 SUPERFICIES	\$ 22,628.79	418	4.70%
ORTODONCIA METÁLICA AUTOLIGADO (CUOTA INICIAL)	\$ 22,059.20	52	4.58%
ORTODONCIA METÁLICA AUTOLIGADO (CUOTA POR CITA)	\$ 21,013.67	228	4.36%
REMOCIÓN DE CÁLCULOS 4 C	\$ 19,545.30	232	4.06%
RESINA 3 SUPERFICIES	\$ 19,365.86	414	4.02%
IMPLANTE DE TITANIO B	\$ 18,351.00	19	3.81%
RESINA 1 SUPERFICIE	\$ 18,048.68	464	3.75%
ESTUDIO TECNICO ORTODONCIA	\$ 17,566.20	93	3.65%
ORTODONCIA ESTETICA AUTOLIGADO (CUOTA INICIAL)	\$ 17,443.73	24	3.62%
EXODONCIA 3ER MOLAR C/ BISTURI	\$ 17,185.10	90	3.57%
SELLANTE - TÉCNICA INVASIVA	\$ 13,679.02	455	2.84%
EXAMEN CLINICO MÁS PERIAPICALES	\$ 13,029.00	313	2.71%

6. FORMAS DE FACTURACIÓN

FORMA DE PAGO	\$
TARJETA DE CRÉDITO	\$ 259.885,68
EFFECTIVO	\$ 95.966,04
CHEQUE	\$ 54.247,08
TARJETA DE DÉBITO	\$ 50.233,94
DEPÓSITO BANCARIO	\$ 7.445,75
CUENTAS POR COBRAR -AUTORIZADAS	\$ 7.080,80
TRANSFERENCIA ELECTRÓNICA	\$ 6.444,10
NOTA DE CREDITO POR SALDO DE OTRO PACIENTE	\$ 206,00
RETENCIONES RECIBIDAS	\$ 1,00
Total general	\$ 481.510,39

El 53.97% de la facturación se realizaron con tarjetas de crédito y el 19.96% se facturo en efectivo. Por ende, es importante renegociar los porcentajes con las tarjetas de crédito.

7. INFORME ECONOMICO

El departamento financiero liderado por el Ing. Raúl León Vásquez realizo el informe económico del ejercicio del año 2017, quien expuso en la junta para su aprobación, el cual se adjunta a este informe

8. CONCLUSIONES

Las proyecciones financieras se han cumplido dentro de los parámetros razonables y el negocio se ha mantenido estable permitiendo cubrir todas las obligaciones, pero lo más importante ha sido el respaldo de matriz a la cabeza del Dr. Jimmy Tintín, con todo el apoyo técnico y de su contingente humano; es importante recalcar que la marca ODONTOCENTER es sinónimo de calidad por lo que ha sido un factor primordial para en este primer año haberlo terminado con un porcentaje de rentabilidad, aunque bajo pero existió rentabilidad.

9. RECOMENDACIONES

- Incrementar el número de unidades de atención odontológica en al menos 1 sillones nuevos, de la mano de mejorar la decoración del primer piso del local la seguridad exterior e interior como el adecentamiento de los exteriores en la iluminación, así como de los aspectos técnicos que permitan brindar una atención de calidad; como la compra de un nuevo compresor que soporte y el carrito.
- El vital contar con un banco de profesionales odontológicos, auxiliares ya capacitados en matriz para un posible cambio e incremento de la producción
- Es importante que se realice la contratación de una asistente administrativa que permita mejorar los procesos tanto administrativos como financieros de la clínica y mantener al día la información que la organización necesita para la toma de decisiones.
- Descentralizar el manejo de ciertos procesos como adquisiciones, que ayuden a la organización a tener mejores tiempos de respuesta ante la demanda de sus pacientes.
- Fortalecer las campañas publicitarias en la localidad donde está ubicada la clínica para incrementar el número de pacientes que vivan cerca.

Atentamente.



ARQ. DANIEL TINTÍN GÓMEZ
GERENTE ODONTOCENTER GYE