

# ODONTOCENTER

sonreír es parte de ti

**INFORME DE GERENCIA  
DEL EJERCICIO ECONOMICO 2019  
DE LA EMPRESA  
TINTIN GOMEZ MEDICALODONTOLOGÍA  
ODONTOCENTER CIA.LTDA.**

## Contenido

<b>1. FACTURACIÓN ANUAL 2019 .....</b>	<b>3</b>
<b>2. GESTION DE CIERRE DE PACIENTES 2019 .....</b>	<b>3</b>
<b>3. PARTICIPACIÓN EN FACTURACION POR DOCTORES 2019 .....</b>	<b>4</b>
<b>4. PRODUCCIÓN POR ESPECIALIDADES 2019 .....</b>	<b>4</b>
<b>5. PRODUCCIÓN POR PRESTACIONES 2019 .....</b>	<b>5</b>
<b>6. FORMAS DE FACTURACIÓN 2019 .....</b>	<b>6</b>
<b>8. CONCLUSIONES .....</b>	<b>8</b>
<b>9. RECOMENDACIONES .....</b>	<b>8</b>

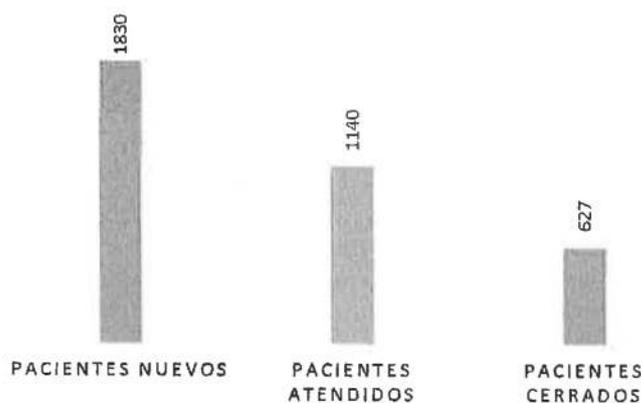
## 1. FACTURACIÓN ANUAL 2019

En el año 2019 la facturación anual fue de \$ 1.059.834 obteniendo un crecimiento del 62% comparado con el año anterior, y un promedio mensual de \$ 88 mil aproximadamente; el pico más alto se logró en el mes de agosto debido a la promoción generada en el área de marketing de diferido corriente a 18 meses. La explicación a este crecimiento es la necesidad de financiamiento que requieren los pacientes a largo plazo para acceder a servicios de calidad.

MES	2018	2019
Enero	\$ 29.785,00	\$ 75.757
Febrero	\$ 23.623,00	\$ 69.451
Marzo	\$ 40.830,00	\$ 78.445
Abril	\$ 62.214,00	\$ 69.252
Mayo	\$ 61.245,00	\$ 103.859
Junio	\$ 62.755,00	\$ 81.230
Julio	\$ 54.968,00	\$ 88.610
Agosto	\$ 68.340,00	\$ 123.573
Septiembre	\$ 62.042,00	\$ 104.477
Octubre	\$ 72.099,00	\$ 87.515
Noviembre	\$ 67.265,00	\$ 91.955
Diciembre	\$ 49.198,00	\$ 85.709
<b>Total general</b>	<b>\$ 654.364,00</b>	<b>\$ 1.059.834,26</b>

## 2. GESTION DE CIERRE DE PACIENTES 2019

Durante todo el año se logró registrar 1830 nuevos pacientes, siendo una cantidad significativa para alcanzar las metas comerciales planteadas, de esta cantidad se atendieron cerca de 1140, convirtiendo los contactos en pacientes atendidos en un 62%; y a su vez un nivel de cierre del 55% con 627 pacientes.



## 7. FACTURACIÓN TOTAL DE PACIENTES POR MEDIOS DE COMUNICACIÓN 2019

Sin duda alguna la estrategia de TV representa casi el 50% de los ingresos de la clínica, con más de medio millón de dólares, seguido de redes sociales y referencia personal.

ESTRATEGIA	MEDIO	2018	2019
ATL	TV	\$ 390.480	\$ 559.945
	RADIO	\$ 494	
BTL	REDES SOCIALES	\$ 151.256	\$ 309.219
	CONVENIO	\$ 39.774	\$ 59.323
	CANJE	\$ 102	\$ 56.895
	REFERENCIA PERSONAL	\$ 78.893	\$ 164.193
NA	NA	\$ 2.894	\$ 229

Evaluando la TV Ecuavisa y Teleamazonas son los canales que mejor resultado han tenido para dar a conocer los servicios de la clínica, Ecuavisa supera dos a uno a Teleamazonas en la generación de ingresos en el programa del Dr. Albuja.

ESTRATEGIA	MEDIO	TIPO	2018	2019
ATL	TV	ECUAVISA	\$ 220.238	\$ 372.285
		TELEAMAZONAS	\$ 146.851	\$ 174.952
		MARIELA	\$ 23.341	\$ 12.709
		GAMAVISIÓN	\$ 50	
BTL	RADIO	RADIO	\$ 494	
	REDES SOCIALES	REDES SOCIALES	\$ 151.256	\$ 309.219
	CONVENIO	CONVENIO	\$ 39.774	\$ 59.323
	CANJE	CANJE	\$ 102	\$ 56.895
	REFERENCIA PERSONAL	REFERENCIA PERSONAL	\$ 78.893	\$ 164.193

ESTRATEGIA	TIPO	Tipo Paciente	2018	2019	
TV	ECUAVISA	TV Dr. Albuja	\$ 182.027	\$ 372.285	
		YO ME LLAMO	\$ 48		
		Tv Soy Yo	\$ 38.164		
	TELEAMAZONAS	Tv Soy Yo	\$ 145.666	\$ 153.715	
		YO ME LLAMO	\$ 1.185	\$ 12.029	
		QUIERO CANTAR CONTIGO		\$ 9.208	
		Tv Mariela	\$ 23.341	\$ 12.709	
	RADIO	MARIELA			
		GAMAVISIÓN	GAMA TV	\$ 50	
		RADIO	RADIO Dr. Albuja	\$ 494	

## 8. CONCLUSIONES

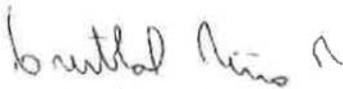
La clínica ha cumplido con sus proyecciones comerciales y financieras de crecimiento en el año 2019, esto ha permitido cumplir con obligaciones de las entidades de regulación y control y sus colaboradores, estar al día y cumpliendo con generar fuentes de empleo.

A lo largo del año se ha mantenido un nivel de ingresos estable, permitiendo tener una salud financiera adecuada para mantener la confianza de los socios, obteniendo ya una rentabilidad que puede ser repartida sin afectar las operaciones del 2020.

## 9. RECOMENDACIONES

- Fortalecer el equipo odontológico mejorando su proceso de contratación, inducción, y evaluación permanente para asegurar un óptimo plan de tratamiento a nuestros pacientes.
- Ejecutar los cambios en infraestructura solicitados por el municipio de la ciudad para obtener el nuevo permiso de funcionamiento.
- Potencializar la gestión comercial por medio de alianzas estratégicas que ayuden a la marca a la consecución de nuevos pacientes interesados en la estética dental.

Atentamente



**Ing. Cristóbal Miño**  
GERENTE  
ODONTOCENTER