

INFORME ANUAL DEL GERENTE

Ejercicio Económico año 2019

Pongo a consideración de la Primera Junta General de Socios de OPTI DENTAL OPTIDENTEC CIA. LTDA., el Informe Anual de Actividades y el Informe de Resultados Económicos correspondientes al ejercicio comprendido entre el 1° de junio y el 31 de diciembre del año 2019. Estos informes están respaldados con el Balance de Situación de la compañía, sus respectivos Anexos y Balance de resultados al 31 de diciembre, los mismos que se encuentran a disposición de los señores socios.

MEDIO AMBIENTE

El Fondo Monetario Internacional (FMI) revisó de manera importante la previsión de crecimiento de la economía del Ecuador. El ente dictaminó que la economía ecuatoriana está sumida en el estancamiento y, según un informe difundido, el crecimiento real previsto para 2019 era de -0,5 por ciento, y en 2020 apenas llegará a 0,2. Ecuador cerró el año 2019 con una inflación negativa: -0,07%.

Así lo informó el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). Se trata de la segunda inflación anual negativa en diciembre, en lo que va de este Gobierno. La primera fue en diciembre de 2017. Pero, según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), el costo de la canasta básica familiar se ubicó en USD 628,27, mientras que el ingreso familiar promedio de los ecuatorianos alcanzó en 634,7, es decir 6,40 más.

Según el Ministerio de Finanzas, entre enero de 2019 y enero de 2020, la deuda total pasó de USD 55.813 millones a USD 58.559 millones. La deuda pública llegó a USD 58.559 millones en enero de 2020, lo que equivale al 53,4% del Producto Interno Bruto (PIB) de Ecuador.

Debido a la situación económica del país, el presidente actual, Lenin Moreno, adoptó medidas, las mismas que al ser anunciadas resultaron en un paro nacional. El levantamiento popular de octubre fue protagonizado por indígenas, estudiantes, trabajadores y transportistas en rechazo a las medidas económicas del gobierno.

El paro nacional de octubre de 2019, por la eliminación del subsidio a los combustibles, dejó pérdidas de entre USD 700 y USD 800 millones en la economía, según la Gerencia del Banco Central del Ecuador (BCE), dejando un impacto económico negativo para la empresa privada ya que las actividades se paralizaron, y la economía del consumidor se vio afectada.

PRINCIPALES ACTIVIDADES REALIZADAS

La inauguración oficial de la Clínica Optident fue llevada a cabo en la última semana de junio, y a pesar de haber sido apenas una semana que se llevaron a cabo las operaciones, se registró un monto de facturación gracias a la cartera de clientes previa de la Gerente General.

Durante el año se concretaron diversas alianzas estratégicas obtenidas gracias a la gestión de Gerencia, las mismas que serán mencionadas según su cronología.

Durante el mes de julio se estableció la alianza estratégica con la empresa COHECO de movilidad vertical, localizada a 100 metros de la clínica, sin haber tenido que realizar inversión económica; el acercamiento y reuniones organizadas y llevadas a cabo personalmente por la Gerencia rindieron sus frutos en los meses siguientes.

En el mes de agosto la Dra. Gabriela Flores tomó contacto con la responsable de Chevrolet Proauto en el departamento de Seguridad Industrial del personal, la Ingeniera Gabriela Mena, con quien después de haber realizado varias reuniones y una visita programada a la clínica para ofrecer nuestros servicios, se celebró la alianza estratégica que nos permitió participar en la Feria de Salud de Chevrolet Proauto. Los resultados de esta alianza se vieron en los meses siguientes ya que nos generó el ingreso de pacientes para tratamientos en nuestras instalaciones.

En el mismo mes de agosto iniciaron las conversaciones con la empresa de Seguros Dentales American Assist, mediante contacto y acercamiento personal de la Dra. Gabriela Flores se logró firmar el acuerdo para poder ser parte de la red de prestadores de servicios odontológicos de esta aseguradora, lo que sin haber invertido nos abrió la puerta a una de nuestras mayores fuentes de clientes, que empezarían a recibir atención en el mes de septiembre.

Una de las mayores inversiones económicas realizadas en el mes de septiembre para impulsar el crecimiento de la empresa fue en el mes de septiembre cuando, gracias a las conversaciones personales mantenidas de la Dra. Gabriela Flores con la Dra. Adaine Sagues, Directora del departamento médico de Aseguradora del Sur, fuimos invitados a participar en la semana de la Salud de la empresa. En este evento la organización logística, contratación de unidades dentales móviles, y contratación, así como calibración y preparación del equipo de trabajo la realizó el Gerente General. Inmediatamente los resultados fueron positivos y la cartera de clientes aumento en aproximadamente 10 a 15 pacientes nuevos semanales provenientes de esta fuente.

En el mes de septiembre también se realizó el acercamiento a la constructora Fierro & Fierro ubicada a 100 metros de las instalaciones de la clínica, y después de haber realizado el contacto con el Gerente, el Arq. Sebastián Fierro se firmó la alianza estratégica que sin haber involucrado ninguna inversión de tipo económica para la empresa fue exitosa. Ya que en los siguientes meses tuvimos algunas familias de la empresa acudiendo a recibir tratamiento.

Además, en septiembre la Gerente General en pro de mejorar siempre la calidad de servicio brindada y proveer materiales de la mejor calidad, en trámite de carácter personal aprovecho un viaje a Brasil para poder dotar de materiales a la clínica obteniendo precios mucho más convenientes de los que hay en el Ecuador. Eso nos permitió posicionarnos en el mercado con precios competitivos sin disminuir nuestros márgenes de ganancia.

En el mes de octubre que ocurrió el Paro Nacional desde el 3 hasta el 14 las actividades se vieron completamente afectadas, ya que la movilización fue nula. A pesar de que el equipo de trabajo se mantuvo cumpliendo con sus responsabilidades tanto Gerente General como Asistente Odontológica el día sábado 12 de octubre del 2019 se quedaron atrapadas sin poder salir de la Clínica Optident, arriesgando su vida e integridad por salvaguardar el bienestar de sus pacientes y el funcionamiento de la empresa a pesar de las condiciones hostiles que se vivían.

En octubre, en un intento de mejorar la situación, el Presidente de la compañía, hizo acercamientos a diferentes empresas por contactos personales con los siguientes establecimientos: Barber S.A. y Sushi Shop, en los que se invirtió en publicidad para redes sociales adquiriendo fotos y pautando en Facebook, sin embargo, hasta el cierre del año, no se acercó ni un solo paciente proveniente de estos acercamientos.

En el mes de noviembre se realizó una promoción especial de blanqueamiento dental aprovechando el material que el Gerente General adquirió en el mes de septiembre en Brasil, como estrategia de recuperación económica y captación de clientes después de lo ocurrido en el mes de noviembre. Esta estrategia a pesar de que generó muchos contactos en redes sociales, no dejó una real cartera de clientes viables para la empresa. Muchos de los que asistieron a la atención para su clareamiento dental de promoción no regresaron para continuar sus tratamientos, y nos generó una pérdida ya que se utilizó tiempo de sillón e insumos que apenas fueron cubiertos con el valor de \$50.00 que se cobró a cada paciente.

En relación al manejo de publicidad en redes sociales, hasta el mes de diciembre Gerencia estuvo involucrada en la adquisición de imágenes, y la carga de las publicaciones en el Facebook, debido a la carga horaria, aumento de flujo de pacientes y actividades Gerencia delegó esta actividad al Presidente para únicamente revisar el contenido antes de que este sea publicado.

Durante los meses de ejercicio en el año 2019 el equipo de trabajo de planta estuvo conformado por la Dra. Gabriela Flores que ejecutó sus funciones en calidad de Grente General, Odontóloga para tratamientos Generales y Especialista en Odontopediatría; y la Asistente Dental Emely Malla quien siendo polifuncional se encargó de la limpieza, esterilización y recepción.

Como parte del equipo de especialistas contamos con Cirujano Maxilofacial, Endodoncista, Rehabilitador Oral, Especialista en Disfunción de ATM y Ortodoncista.

Se implementó el servicio de atención a urgencias en agenda fuera del horario de trabajo establecido, y atención los domingos, siendo estas actividades ejecutadas por la Dra. Gabriela Flores en su totalidad, para abrir, limpiar y cerrar las instalaciones; con el objetivo de brindar un servicio diferenciado para aquellos pacientes que solicitaban estos horarios.

VENTAS

Durante el año 2019 los ingresos por ventas más los obtenidos por otros conceptos fue por un monto total de \$21.475,50.

El uso de redes sociales para difundir nuestros servicios no ha dado buenos resultados como un medio de publicidad. Tenemos aproximadamente 500 seguidores en Facebook. El canal de comunicaciones, Whatsapp, que abrimos desde el primer día ha permitido estar en contacto permanente con nuestros clientes, la comunicación es más interactiva.

ESTADOS FINANCIEROS Y RESULTADOS ECONOMICOS

Al final del año, el total del Activo es de \$21.793,12. El total del Pasivo \$ 34.261,82 y el Patrimonio Neto negativo es \$(-)12.465,70. El financiamiento más importante, proviene de dos accionistas mayoritarios.

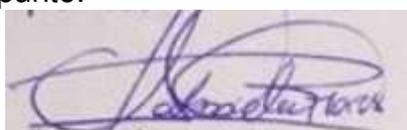
El resultado es una pérdida de \$12.465,70, antes de participación a trabajadores e impuestos. Recomiendo a la Junta General que dada la pérdida se debe analizar la posibilidad de la liquidación de la empresa, con bases en la situación de Emergencia Sanitaria que se presentó desde diciembre del 2019 y viene afectando al Ecuador desde febrero del 2020.

PLAN DE ACCION PARA EL AÑO NUEVO

En caso de tomar la decisión de continuar con las operaciones en el año 2020 se debe considerar que el sector odontológico es el más afectado desde el punto de vista económico debido a la necesidad de implementación de nuevos protocolos de bioseguridad. Lo que se traduce en mayores gastos operativos y una reducción en el número de pacientes atendidos diariamente.

Es importante también mencionar que los costos de los insumos médicos han tenido un incremento de más del 200% a nivel mundial, así como dificultad para conseguir los mismos.

Agradecimiento: Agradezco la confianza depositada en mi para ejercer las funciones administrativas y de supervisión de la contabilidad, sin embargo, un tema que debe ser resuelto a la brevedad es que, debido a la situación económica actual, y mis obligaciones como profesional de la salud en el ejercicio como odontóloga, será complicado continuar manejando esta responsabilidad y se debe tomar en cuenta este punto.



Dra. Gabriela Flores
Gerente General
OPTI DENTAL OPTIDENTEC CIA. LTDA