

ODONTOCENTER

sonreír es parte de ti

**INFORME DE GERENCIA
DEL EJERCICIO ECONOMICO 2019
DE LA EMPRESA
TINTIN & TINTIN ODONTOCENTER
MEDICALECUADOR S.A.**

Contenido

1. FACTURACIÓN ANUAL 2019	3
2. PRODUCCIÓN POR ESPECIALIDADES 2019	4
3. PRODUCCIÓN POR PRESTACIONES 2019	5
4. FORMAS DE FACTURACIÓN 2019	7
6. RECOMENDACIONES	8

1. FACTURACIÓN ANUAL 2019

En el año 2019 la facturación anual fue de \$ 3'505.494 obteniendo un crecimiento del 6% comparado con el año anterior, y un promedio mensual de \$ 285 mil aproximadamente; el pico más alto se logró en el mes de junio 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.

JIPIJAPA

MES	2019
Enero	\$ 376,955
Febrero	\$ 363,326
Marzo	\$ 337,181
Abril	\$ 280,510
Mayo	\$ 292,723
Junio	\$ 258,248
Julio	\$ 293,304
Agosto	\$ 290,935
Septiembre	\$ 279,815
Octubre	\$ 262,802
Noviembre	\$ 256,019
Diciembre	\$ 213,676
Total general	\$ 3,505,494

En el año 2019 la facturación anual fue de \$ 896.682, y un promedio mensual de \$ 110 mil aproximadamente.

CCI

MES	CCI
Enero	
Febrero	
Marzo	
Abril	\$ 10,173
Mayo	\$ 73,589
Junio	\$ 118,527
Julio	\$ 123,912
Agosto	\$ 137,137
Septiembre	\$ 121,811
Octubre	\$ 106,408
Noviembre	\$ 105,106
Diciembre	\$ 100,020
Total general	\$ 896,682

M

En el año 2019 la facturación anual fue de \$ 331.878, y un promedio mensual de \$ 28 mil aproximadamente.

PLAZA DE LAS AMERICAS

MES	PLAZA DE LAS AMERICAS
Enero	\$ 26,790
Febrero	\$ 38,181
Marzo	\$ 42,373
Abril	\$ 34,484
Mayo	\$ 32,780
Junio	\$ 24,504
Julio	\$ 33,092
Agosto	\$ 26,967
Septiembre	\$ 20,887
Octubre	\$ 17,112
Noviembre	\$ 20,477
Diciembre	\$ 14,232
Total general	\$ 331,878

El total de la facturación en sus tres puntos de venta asciende a \$ 4'734.055; que representan un incremento en la facturación del 44% en comparación al año 2018.

2. PRODUCCIÓN POR ESPECIALIDADES 2019

Las principales especialidades que contribuyen al 80% de la facturación son Rehabilitación Oral y Estética, Operatoria y Prevención, Cirugía e Implantes y Endodoncia; de acuerdo con la estrategia definida por el corporativo son las de mayor demanda; es importante mencionar que la participación de la especialidad de rehabilitación oral y estética debe contribuir en mayor medida al cumplimiento de las metas comerciales ya que nuestra promesa de valor se basa en la estética dental.

ESPECIALIDAD	ODONTOCENTER QUITO	ODONTOCENTER CCI	ODONTOKIDS
ORTODONCIA	8.57%	88.71%	30.38%
REHABILITACIÓN ORAL Y ESTÉTICA	33.61%	0.00%	0.04%
OPERATORIA Y PREVENCIÓN	22.51%	6.51%	22.73%
CIRUGÍA E IMPLANTES	15.12%	0.00%	0.38%
ENDODONCIA	8.59%	0.00%	0.00%
DIAGNÓSTICO	5.32%	3.12%	8.58%
ODONTOPEDIATRIA	0.65%	0.35%	35.36%
PERIODONCIA	3.17%	0.01%	0.00%
RADIOLOGÍA	1.86%	1.31%	2.53%
ESTETICA	0.49%	0.00%	0.00%
IMPLANTOLOGIA	0.10%	0.00%	0.00%
Laboratorios	0.01%	0.00%	0.00%
EVOLUCIÓN TRATAMIENTO	0.00%	0.00%	0.00%

3. PRODUCCIÓN POR PRESTACIONES 2019

En la especialidad de Rehabilitación Oral y Estética las prestaciones más comercializadas son perno prefabricado, corona cerámica pura, carilla cerámica, corona acrílica directa, corona cerámica, corona zirconio, retiro corona, prótesis total superior, carilla cerámica pura, etc., respectivamente, debiendo potenciar lente estético, carilla resina, corona sobre implante cerámica. Tal como lo mencionamos en el punto anterior las carillas y coronas de cerámica deben tener un mayor protagonismo en la facturación de la clínica, es la razón de ser de nuestro negocio. A su vez prestaciones como la placa de mordida miorrelajante que se encuentra en la categoría C de esta especialidad.

REHABILITACIÓN ORAL Y ESTÉTICA	Suma de Precio Prestación2
PERNO PREFABRICADO	12.37%
CORONA CERAMICA PURA	11.19%
CARILLA CERÁMICA	10.33%
CORONA ACRÍLICA DIRECTA	10.09%
CORONA CERÁMICA	6.69%
CORONA ZIRCONIO	5.34%
RETIRO CORONA	5.16%
PRÓTESIS TOTAL SUPERIOR	3.59%
CARILLA CERAMICA PURA	3.43%
PRÓTESIS HÍBRIDA SUPERIOR	3.37%
BLANQUEAMIENTO EN OFICINA	3.04%
CORONA METALCERÁMICA	2.06%
CORONA SOBRE IMPLANTE (METALCERÁMICA)	2.00%
LENTE ESTÉTICO	1.81%
CARILLA RESINA	1.80%
PPR CR CO INFERIOR	1.53%
CORONA SOBRE IMPLANTE CERÁMICA	1.46%
ESTUDIO TECNICO DSD	1.31%
PPR ACRÍLICA SUPERIOR	1.25%
GUIA QUIRÚRGICO (POR PIEZA DENTAL)	1.18%
PRÓTESIS TOTAL SUPERIOR E INFERIOR	1.07%
PLACA DE MORDIDA MIORRELAJANTE	1.07%

En operatoria y prevención las prestaciones realizadas están dentro de los parámetros normales en la realización de la fase higiénica de los pacientes.

h

OPERATORIA Y PREVENCIÓN	Suma de Precio Prestación2
REMOCIÓN DE CÁLCULOS 4 C	16.42%
RESINA 3 SUPERFICIES	14.89%
RESINA 4 SUPERFICIES	13.80%
RESINA 2 SUPERFICIES	12.26%
RESINA 1 SUPERFICIE	10.82%
INCRUSTACIÓN CERÁMICA	10.05%
SELLANTE TÉCNICA INVASIVA ADULTOS	5.57%
BLANQUEAMIENTO EN OFICINA	3.36%
RESINA 5 SUPERFICIES	2.28%
PROFILAXIS 4 C	2.09%
REMOCIÓN DE CÁLCULOS 3 C	1.86%

En la especialidad de cirugía el primer lugar lo ocupan los implantes, con una contribución de \$144.582,12 dólares y las exodoncias de 3eros molares \$72.297,60 dólares; comercializados en el año 2019 representan una buena contribución a la meta comercial, se debe establecer un plan comercial para afianzar el crecimiento de esta prestación.

CIRUGÍA E IMPLANTES	Suma de Precio Prestación2
IMPLANTE DE TITANIO B	25.52%
EXODONCIA 3ER MOLAR CON BISTURÍ	12.76%
IMPLANTE PROMO.	9.06%
EXODONCIA SIMPLE	6.47%
CORONA SOBRE IMP. (METALCERÁMICA)	5.91%
EXODONCIA (RESTO RADICULAR)	5.84%
EXODONCIA 3ER MOLAR ERUPCIONADO	5.59%
ANESTESIA GENERAL	2.77%
INJERTO ÓSEO DE MENTÓN	2.38%
CORONA SOBRE IMP. (CERÁMICA PURA)	1.96%
HUESO ARTIFICIAL 1 G	1.85%
MEMBRANA GRANDE	1.55%
SEDACIÓN	1.43%
CURETAJE ALVEOLAR	1.37%
LEVANTAMIENTO DE SENO MAXILAR	1.21%
EXODONCIA CON CIRUGÍA	1.13%
HUESO ARTIFICIAL	1.11%
SOBREDENTADURA SOBRE IMP. INF.	1.00%
VENTANA QUIRÚRGICA	0.87%
HUESO ARTIFICIAL (MATERIAL)	0.86%

M.

4. MÉTODO DE PAGO 2019

El medio de pago más utilizado por los pacientes es la tarjeta de crédito con el 60 %, seguido de la tarjeta de débito con el 15.67 %, y las otras formas de recaudación suman el 15.25 % del total. Por ende, es importante renegociar los porcentajes con las tarjetas de crédito.

FORMA DE PAGO	ODONTOCENTER	ODONTOCENTER	
	QUITO	CCI	ODONTOKIDS
Tarjeta de crédito	57.76%	55.53%	66.60%
Tarjeta de débito	13.17%	18.20%	15.64%
Efectivo	13.04%	19.32%	13.39%
Transferencia electrónica	5.64%	3.39%	1.57%
Cheque	4.97%	2.03%	1.85%
Convenios de canje	4.34%	0.03%	0.25%

5. 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 referencias personales y redes sociales.

MARKETING	2015	2016	2017	2018	2019
ATL	29.60%	45.62%	56.87%	54.35%	49.41%
BTL	50.20%	47.77%	40.29%	45.39%	50.35%
NA	20.20%	6.61%	2.84%	0.26%	0.24%

MARKETING	2018	2019
ATL	54.35%	49.41%
TV	54.34%	49.36%
RADIO	0.01%	0.05%
BTL	45.39%	50.35%
REFERENCIA PERSONAL	24.72%	24.36%
REDES SOCIALES	14.39%	15.43%
CONVENIO	5.60%	7.24%
CANJE	0.26%	3.01%
SEGUROS	0.37%	0.22%
ACTIVACIONES	0.00%	0.07%
BANCOS	0.05%	0.01%

Evaluando la TV Teleamazonas y Ecuavisa son los canales que mejor resultado han tenido para dar a conocer los servicios de la clínica, Teleamazonas supera a Ecuavisa en el programa Dr Albuja, dando como resultado un aumento de ingresos en el programa del SOY YO.

MARKETING	2019
ATL	49.41%
TV	49.36%
TELEAMAZONAS	33.70%
ECUAVISA	15.26%
MARIELA	0.36%
GAMAVISIÓN	0.05%

6. RECOMENDACIONES

- Tomar la decisión de separar el área de ortodoncia fue un aspecto positivo, permitió crecer en ingresos tanto a la misma especialidad como aportar a la clínica en general, los pacientes acogieron la estrategia de buena manera.
- En el 2020 y 2021 Matriz debe recuperar las inversiones realizadas tanto en Plaza de las Américas como CCI; mejorar sus indicadores financieros será saludable para la sostenibilidad del negocio.
- Revisar la lista de precios con el análisis de rentabilidad por producto, además de comparar con los precios de mercado y ajustar la misma de acuerdo con el estudio realizado, esto con la finalidad de ser competitivos y crecer en prestaciones que tienen potencial pero el precio impide que tenga el peso requerido en el mix de ventas.
- Automatizar y digitalizar los procesos del negocio, esto permitirá responder de mejor manera ante los requerimientos de información por parte de miembros del Directorio, también ayudará a mejorar la rentabilidad del negocio al evitar la compra de suministros de oficina.
- 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.
- Obtención de la ISO 9001 -2018 como Gold estándar en el manejo de las clínicas, documentar los procesos permitirán al personal seguir de mejor manera los lineamientos dados por la organización para un trabajo de calidad.

Atentamente



Ing. Cristóbal Miño
GERENTE GENERAL
ODONTOCENTER