Plan de Empresa

SolMed by SAHAS, S.R.L. — Santo Domingo, República Dominicana

RNC 133741768

contacto@solmedapp.com

www.solmed.app

Junio de 2026

1. Qué es SolMed

SolMed es un software médico dominicano que integra en un solo sistema la operación completa de un consultorio, una clínica o un hospital: expediente clínico en 53 especialidades, agenda y citas, facturación con comprobantes fiscales, farmacia e inventario, nómina con TSS, contabilidad y reclamaciones a las ARS.

Está construido para el marco dominicano. Los NCF, los reportes 606, 607 y 608, la nómina con AFP, SFS e Impuesto Sobre la Renta y las escalas de la Ley 30-26 no son adaptaciones de un producto extranjero: son el producto.

Lo desarrolla y opera SolMed by SAHAS, S.R.L., sociedad dominicana con RNC 133741768 y Registro Mercantil No. 206373PSD de la Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo.

2. La edad real de este negocio

Es importante decirlo con precisión, porque cambia cómo se lee todo lo demás.

El producto	10 años de desarrollo, como proyecto de tiempo libre
El negocio	Desde noviembre de 2025 — dedicación completa
La empresa	SAHAS, S.R.L., constituida el 11 de junio de 2026

No es una empresa vieja que factura poco. Es un negocio de diez meses que ya factura, montado sobre un producto que lleva en producción con pacientes reales desde 2017.

Para quien pone dinero la diferencia es sustancial: **el riesgo técnico ya está pagado.** No hace falta capital para construir un producto ni para averiguar si funciona. Funciona, hay centros médicos usándolo hoy y pagando por él. El capital hace falta para venderlo, que es lo único que falta.

2.1 Por qué un producto en producción desde 2017 tiene una empresa de tres meses

Durante casi todos esos años el fundador estuvo empleado como desarrollador de software, y SolMed era un proyecto de tiempo libre — un sistema que crecía porque los médicos que lo usaban pedían cosas, no porque hubiera un plan comercial detrás. Hasta noviembre de 2025 fue *"un sistemita para los conocidos"* antes que un producto comercial.

Eso explica también por qué un sistema de esta profundidad existe sin haber levantado capital: se construyó con el oficio de quien lleva quince años haciéndolo, sin costo de nómina técnica y sin plazos de inversionista.

3. Dónde está el negocio hoy

Cifras medidas contra la base de producción el 11 de septiembre de 2026, para el universo de los 19 centros que pagan con dinero real. Pacientes y recetas van con el filtro de expedientes activos. Las cuentas de prueba y el tenant raíz de la plataforma quedan excluidas.

3.1 Cartera

Concepto	Cantidad
Centros con suscripción activa	**22**
— consultorios individuales	14 · 64%
— clínicas y centros constituidos como empresa	8
Cancelaciones desde el inicio de la operación	**0**

Ningún cliente que haya pagado una suscripción se ha ido. La retención es del 100%.

3.2 Ingresos

Concepto	Monto
Cobrado en 2026 (enero–agosto)	RD$155,908
— clientes con plan anual	RD$96,408 · 62%
— clientes con plan mensual	RD$59,500 · 38%
Ingreso recurrente mensual asegurado hoy (MRR)	RD$26,817
Ingreso recurrente anualizado (ARR)	RD$321,804
Promedio mensual recaudado (ene–ago, incluye la rampa)	RD$19,489

Son cifras pequeñas y se presentan como lo que son. Lo relevante no es su tamaño sino su forma: recurrentes, sin una sola cancelación, y generadas sin nadie dedicado a vender.

3.3 Lo que esos clientes producen en el sistema

Concepto	Cantidad
Pacientes con expediente clínico digital	8,984
Recetas emitidas	19,683

Facturas emitidas por los clientes en 2026	2,326
Monto facturado por los clientes en 2026	RD$10,369,859
Empleados gestionados en nómina	91

Dieciséis clientes movieron casi nueve millones de pesos a través de la plataforma este año. El sistema está en el centro de su operación diaria, no al margen.

4. El problema del negocio

Todo depende de una sola persona, que además es la que programa.

Hoy el fundador hace el desarrollo, la implementación, el soporte, la venta, la cobranza, la contabilidad y la administración de los servidores. El resultado es predecible: se atiende lo que grita más fuerte, y lo que nunca grita —buscar clientes nuevos, hacerse visible— es justo lo que produce ingresos.

El techo no es el producto ni la demanda. **Es que no hay quien venda.**

5. En qué se invierte el capital

El plan de doce meses está costeado renglón por renglón y suma **RD$1,776,000** (aproximadamente US$31,300). Esta es su composición:

Renglón	Peso	Para qué
Ejecutivo comercial — 12 meses	30%	Base más comisión, con carga patronal. Es el renglón que genera el ingreso
Licencias SQL Server y Windows Server	16%	Regularizan el entorno de producción y abren el segmento institucional
Servidores, nube y respaldo externo — 12 meses	16%	Infraestructura de operación
Publicidad digital — 6 meses	10%	Captación. Hoy no existe presupuesto de publicidad
Encargado de redes y contenido — 6 meses	8%	Presencia constante, material de venta, atención de mensajes
Auditoría de seguridad externa	8%	Evaluación de vulnerabilidades y endurecimiento
Contabilidad externa — 12 meses	8%	Cierres, 606/607/608, TSS y cumplimiento
Equipos, dominio, SSL y certificado digital	3%	Estaciones para el personal nuevo y renovaciones

Todo peso va a una de dos cosas: algo que vende, o algo que le devuelve horas al fundador para desarrollar y vender. No hay una tercera categoría.

Dos renglones merecen una nota:

La auditoría de seguridad es prioridad uno y no se difiere. El sistema custodia los expedientes clínicos de más de ocho mil pacientes y nunca ha sido auditado por un tercero independiente. Una evaluación externa de vulnerabilidades es una obligación con esos pacientes antes que un gasto de crecimiento.

Las licencias no son un gasto administrativo: son una llave comercial. Hospitales, redes y compras del Estado exigen que el proveedor opere sobre software licenciado. Hoy ese segmento no es alcanzable.

6. Cómo crece

Un ejecutivo comercial dedicado, respaldado con publicidad, cerrando cinco clientes al mes —meta modesta en un mercado de más de 62,000 prestadores registrados en el país— suma 60 clientes en el año.

Sobre el ingreso mensual promedio real de la cartera actual (RD$1,472 por cliente, no el precio de lista):

Momento	MRR	ARR
Hoy	RD$26,817	RD$321,804
Mes 6	~RD$67,700	~RD$812,600
Mes 12	~RD$111,900	~RD$1,342,700

Por qué el margen aguanta el crecimiento: SolMed es un sistema multiinquilino. El costo de atender un cliente adicional es prácticamente cero — el servidor, la base de datos y el código son los mismos para veinte clientes que para doscientos. Cada peso de ingreso nuevo entra casi completo al margen, y el crecimiento de ingresos no arrastra un crecimiento proporcional de costos.

7. El mercado y por qué ahora

Prestadores de salud registrados en el país	62,114, en el directorio médico que la empresa mantiene
Segmento objetivo	Consultorio individual y clínica pequeña — el 64% de la cartera actual
Penetración actual	19 clientes que pagan = 0.03% del universo identificado

Los hospitales y las redes grandes ya cuentan con sistemas. El consultorio pequeño no, y es además el que más lejos está de la formalización: opera en papel, cuadra a mano y su contabilidad vive fuera del consultorio.

Tres obligaciones empujan a ese segmento hacia un sistema, y ninguna es opcional:

1. **Facturación electrónica.** La DGII cerró el calendario. Para pequeños, micro y no clasificados —donde cae buena parte de los médicos que facturan por su cuenta— el plazo vence el **15 de noviembre de 2026**.
2. **Reforma fiscal, Ley 30-26.** Retenciones y escalas de Impuesto Sobre la Renta que cambian según fecha de vigencia. Llevarlo a mano es inviable.
3. **Responsabilidad penal en el ejercicio médico, Ley 74-25.** El expediente clínico pasó de trámite administrativo a medio de prueba.

La necesidad no hay que crearla. **Tiene fecha de vencimiento, y la empresa está posicionada antes de que venza.**

8. Riesgos, dichos de frente

Riesgo	Evaluación	Mitigación
Dependencia del fundador	**Alta.** Hoy concentra todas las funciones	Es exactamente lo que el plan contrata para romper
Base de clientes pequeña	Alta. 19 centros que pagan, 0.03% del mercado	Diversificar la cartera es el objetivo directo de la inversión
Rendimiento del ejecutivo comercial	Media	Base baja más comisión: el costo escala con el resultado
Retorno de la publicidad	Media	Presupuesto por semestres, medición mensual y suspensión si no convierte
Seguridad de la información	Media	Auditoría externa contratada de inmediato, no diferida
Competencia con mayor capital	Media	La cobertura fiscal dominicana — NCF, comprobantes electrónicos, 606/607/608, TSS, ARS— toma años replicar

8.1 Lo que SolMed todavía no tiene

Se dice aquí y no en letra pequeña, porque quien pone dinero merece saberlo antes y no después:

- **No hay interoperabilidad HL7 ni FHIR**, ni integración con PACS o DICOM. Son puentes que los hospitales grandes piden y que están pendientes de construir.
- **La base de datos no está cifrada en reposo** y **no hay autenticación de dos factores.** Ambas están en desarrollo.
- **SolMed no ostenta certificación HIPAA, ISO/IEC 27001 ni SOC 2.** Opera conforme a la Ley 172-13 dominicana de protección de datos personales.
- **El sistema nunca ha sido auditado por un tercero independiente.** Por eso la auditoría externa es el primer renglón que no se difiere.

9. Cómo aportar

SolMed está abierto a distintas formas de apoyo, y no todas son inversión:

Inversión. Para quien quiera participar del negocio, la conversación empieza en **solmed.app/inversionistas**, donde está el detalle y el canal de contacto directo.

Patrocinio o donación. SolMed mantiene y publica gratuitamente un **directorio de 62,114 prestadores de salud dominicanos** y un conjunto de calculadoras de cumplimiento de acceso libre. Eso es un bien público que hoy sostiene la empresa por su cuenta. Quien quiera respaldar específicamente esa parte puede hacerlo en **solmed.app/patrocina**.

Cliente. La forma más útil de apoyar un negocio como este sigue siendo la más simple: usarlo, o recomendarlo a un médico que lo necesite.

SolMed by SAHAS, S.R.L. · RNC 133741768

contacto@solmedapp.com · www.solmed.app