

SolMed

*Plataforma clínica, administrativa y fiscal para la práctica médica
dominicana*

SolMed by SAHAS, S.R.L.

RNC 133741768

contacto@solmedapp.com

www.solmed.app

SolMed — Presentación

El software se adapta a la consulta. No al revés.

Plataforma clínica, administrativa y fiscal para la práctica médica dominicana.

Diez años construyendo el producto. Negocio dedicado desde noviembre de 2025.

SolMed by SAHAS, S.R.L. — RNC 133741768 · solmed.app · Agosto 2026

El problema — la consulta médica dominicana opera en pedazos

No es que falte software. Es que cada pieza vive en un sistema distinto, y ninguna habla con las demás.

- **La historia clínica no habla con la facturación.** El expediente está en papel o en un sistema aparte. Lo que se atendió y lo que se cobró se cuadran a mano.
- **Lo fiscal vive fuera del consultorio.** NCF, e-CF y los reportes de la DGII terminan en Excel o en manos del contador, semanas después del hecho.
- **El software genérico obliga al médico a adaptarse.** Un oftalmólogo, un cardiólogo y un cirujano plástico no registran lo mismo. El sistema único les queda mal a los tres.
- **El centro no tiene una sola fuente de verdad.** Ni clínica, ni fiscal, ni de inventario. Cada pregunta de dirección exige reconstruir el dato.

El costo real no es la licencia: es el tiempo del médico cuadrando el sistema en vez de atender pacientes.

La solución — una sola plataforma, configurable por consulta

El mismo producto sirve a un consultorio de un médico y a un centro con quirófano. Cada uno enciende lo que usa.

- **Clínico.** Historia clínica especializada — 53 especialidades en catálogo. Recetas verificables, certificados médicos, evolución, internamiento y telemedicina.
- **Administrativo.** Citas con recordatorios automáticos, turnos, inventario y farmacia, nómina con TSS, contabilidad de partida doble.
- **Fiscal.** NCF y facturación electrónica e-CF conforme a la normativa de la DGII, reportes 606/607/608, liquidaciones a médicos y reclamaciones a ARS.

La configurabilidad no es una función: es la razón por la que un centro adopta el sistema sin cambiar cómo trabaja.

El producto — lo que ya está construido y corriendo

Historia clínica en 53 especialidades · Citas y recordatorios · Turnos · Recetas verificables · Certificados médicos · Telemedicina · Internamiento · Facturación y NCF · e-CF / DGII · Reportes 606/607/608 · Contabilidad · Nómina y TSS · Inventario y farmacia · Compras · Liquidaciones a médicos · Reclamaciones ARS · Membresías de paciente · Caja y cobros · Directorio público.

- **Clepio — asistente clínico con IA.** Asistente propio integrado al expediente, entrenado sobre el dominio médico y fiscal dominicano.
- **Aplicaciones móviles.** App del médico, kiosco de pacientes y terminal de turnos, sobre la misma base multi-tenant.

Por qué ahora

Para el médico dominicano, digitalizarse dejó de ser opcional.

- **La DGII cerró el calendario de e-CF.** Grandes y medianos vencieron el 15 de noviembre de 2025. Pequeños, micro y no clasificados vencen el 15 de noviembre de 2026 — ahí cae buena parte de los médicos que facturan por su cuenta.
- **El registro clínico pasó a ser prueba.** El nuevo Código Penal endurece la responsabilidad en el ejercicio médico: lo que no está documentado, no ocurrió.
- **Un plugin no resuelve esto.** Facturar electrónicamente exige certificado digital, secuencias autorizadas, firma y trazabilidad — es un sistema, no un añadido al sistema que ya tienen.

La obligación fiscal es lo que abre la puerta. Lo que hace que se queden es que adentro también resolvemos lo clínico.

Tracción — contada como es

119	centros dados de alta históricamente
87	centros activos hoy
22	con suscripción vigente hoy
16	que pagan con dinero real
0	cancelaciones entre los que pagan
10	facturando en los últimos 30 días

Los números no son el mismo número, y no los presentamos como si lo fueran. De los 22 con suscripción vigente, **16 pagan con dinero real y ninguno ha cancelado**; los otros 6 tienen precio acordado y vigencia al día. Preferimos que la cifra diga la verdad a que impresione.

233	usuarios en centros activos
17,564	pacientes registrados
23,891	recetas emitidas
2,543	certificados médicos

Cifras extraídas de la base de producción el 25 de agosto de 2026, excluyendo el tenant raíz de la plataforma y las cuentas de prueba.

Volumen — RD\$9,497,948 facturados a través de SolMed en 2026

No es nuestro ingreso: es el dinero que nuestros clientes cobraron usando la plataforma. Mide si el producto está en el centro de la operación o al margen.

1,958	facturas emitidas en 2026
17	centros facturando este año
RD\$4,851	ticket promedio por factura
US\$167 mil	a RD\$56.82/US\$, 21 de agosto de 2026

El producto ya carga volumen clínico y fiscal real. Lo que falta no es producto: es alcance comercial.

Modelo de negocio — suscripción mensual por centro

- **Básico · RD\$1,500/mes.** Consultorio individual. Historia clínica, citas, recetas, certificados, inventario y ficha pública. RD\$14,400 al año pagando por adelantado (20% de descuento).
- **Estándar · RD\$2,500/mes.** Clínica en crecimiento. Suma comprobantes fiscales (NCF), nómina con TSS, reportes DGII, contabilidad automática y farmacia. RD\$24,000 al año pagando por adelantado (20% de descuento).
- **Ultimate · RD\$5,000/mes.** Centro médico y hospital. Suma e-CF, turnos, multi-sucursal, liquidaciones, seguros y API. RD\$48,000 al año pagando por adelantado (20% de descuento).

Dónde estamos en monetización, sin adornos: el precio está probado y hay centros pagando, pero la cobranza sistemática recién arranca — el módulo de facturación de membresías con e-CF y pago en línea entró en producción este año. Cobrado en 2026 hasta agosto: RD\$155,908, de 16 centros. Ninguno pesa más del 15% de esa cifra: la cartera está repartida, y lo que falta no es diversificarla sino agrandarla. Ese es exactamente el hueco que queremos cerrar.

Mercado y canal — 62,114 fichas de prestadores mapeadas

Construimos un directorio médico público de la República Dominicana. No es un adorno de marketing: es el canal de captación y el mapa del mercado al que le vendemos.

- **El canal ya existe.** El directorio pone al médico en Google con su ficha, sus datos y su agenda. SolMed es el sistema que queda detrás cuando el paciente llega.
- **República Dominicana primero.** Un solo régimen fiscal, un solo idioma, y un mercado donde buena parte de las consultas todavía opera sin sistema.
- **El Caribe después.** La fragmentación y el tamaño de consulta se repiten en la región. Lo específico de cada país es la capa fiscal, que ya sabemos construir.

Ventaja — diez años de producto que no se improvisan

- **53 especialidades en catálogo.** No es un expediente genérico con campos libres: cada especialidad registra lo suyo.
- **Cobertura fiscal dominicana completa.** NCF, e-CF con certificado digital, 606/607/608, RST, ITBIS, retenciones, TSS. Un competidor con capital tarda años en cubrirlo.
- **Reemplaza tres sistemas, no uno.** Clínico, administrativo-fiscal y contable en la misma base de datos.
- **Multi-tenant desde el primer día.** Cada centro aislado, mismo despliegue, costo marginal bajo por cliente nuevo.
- **Canal propio.** El directorio de 62 mil fichas es un canal de adquisición que no le compramos a nadie.

Uso de fondos — en qué se usaría el apoyo

El producto está construido y probado en producción. El cuello de botella es comercial y de cobranza, no técnico.

- **Cerrar la cobranza.** Terminar de automatizar facturación de membresías, pago en línea y recuperación de cartera. Convierte centros activos en centros que pagan.
- **Alcance comercial.** Equipo de venta y de implementación. Hoy cada centro nuevo depende del fundador; ese es el techo real.
- **Despliegue de e-CF.** Acompañar a los centros en la certificación antes del vencimiento de noviembre. Es la ventana de adopción más corta que vamos a tener.
- **Caribe.** Levantar la capa fiscal de un segundo país y validar con los primeros centros.

Los montos por línea se ajustan al programa al que se aplica.

El pedido

Primera opción — apoyo no dilutivo. Premios, subvenciones y créditos de infraestructura. Es lo que convierte un producto ya probado en alcance comercial, sin ceder el control de un producto que llevó diez años construir.

También abierto a pre-seed o seed. Con el socio correcto: quien entienda que el activo es la amplitud del producto y un mercado que todavía no tiene sistema. Conversación abierta, no una ronda cerrada a la fuerza.

No tenemos ronda levantada ni valuación fijada, y no vamos a inventar una. Los detalles financieros se comparten en diligencia.

Contacto

Hablemos.

Starling Germosen — Fundador

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

contacto@solmedapp.com · +1 829-349-5083 · solmed.app

Demostración en vivo del sistema disponible a solicitud.