

DENTALNETWORK
RED DE SERVICIOS DENTALES
SOCIEDAD ANONIMA

INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
AÑO 2011



Quito, 30 de Abril 2012

g.c.

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE DENTALNETWORK S.A. A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL AÑO 2011

Quito, 30 de abril de 2012

Señores Accionistas:

La Gerencia General de Dentalnetwork S.A. pone en su conocimiento y consideración el informe correspondiente al ejercicio económico de 2011 tal como se estipula en los Estatutos Sociales de la Compañía.

1. LA OPERACIÓN A DICIEMBRE 2011

Durante el año 2011 Dentalnetwork contó como único cliente a Equivida S.A., empresa que contrató nuestros servicios de administración de redes de atención dental como parte de su cobertura de seguro dental para sus asegurados, logrando llegar a una base de 37.977 clientes, de los cuales recibieron atención a través de Dentalnetwork 3.859 (10.16% sobre total clientes), a quienes se realizó 29.511 procedimientos (7.64 procedimientos por paciente). Las citas otorgadas y direccionadas a nuestra red de clínicas odontológicas fueron 3.812 a razón de 317 mensuales y que corresponden en su gran mayoría a primeras citas ya que las subsecuentes son acordadas directamente en los prestadores.

Los procedimientos más frecuentes realizados por nuestra red de clínicas odontológicas fueron : Operatoria (44% del monto total), Cirugía (22%), Ortodoncia (11%), Endodoncia (7%) Odontopediatría 6%, Periodoncia (6%) y Diagnóstico y Prevención (2%). En los cuatro primeros se encuentra el 84% del valor total pagado por Equivida S.A a los prestadores.

Durante el año 2011 se trabajó con Equivida S.A. en la administración del servicio odontológico en su propia cartera de clientes, lo que llevó a contar con 104 empresas que aceptaron el plan, siendo una de las principales SALUD S.A, cuya principal forma de distribución es a través de su fuerza de ventas y en contratos individuales. Por el contrario, Equivida realizó fundamentalmente sus ventas en pólizas de seguros colectivas.;

La proporción entre usuarios y titulares es de 1,52. Mantenemos 19.654 (78,82%) bajo la modalidad titular solo, 1.359 (5,45%) en el plan titular más 1 dependiente y 3.921 (15,72%) en titular mas familia. En estas cifras se puede notar el importante potencial que existe para el crecimiento en la misma cartera de Equivida, ofertando productos que incluyan a la familia.

2. RED DE PRESTADORES

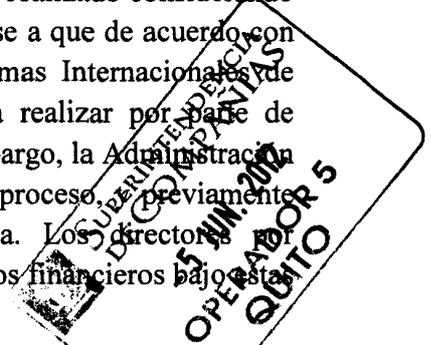
Cerramos el 2011 con 60 clínicas odontológicas afiliadas a la red de Dentalnetwork S.A en 22 provincias, lo que nos permite tener cobertura nacional. Se realizaron auditorías en terreno a los prestadores para garantizar la correcta operación así como la medición de satisfacción a través de encuestas a los usuarios directamente y luego de haber sido atendidos.

Como una manera de fidelizar y mantener a nuestra red se ofreció un primer taller sobre "Manejo de Emergencias Odontológicas". Consideramos que estas actividades deben mantenerse para agregar valor a nuestros prestadores.

3. RESULTADOS FINANCIEROS

Los Estados Financieros al 31 de diciembre de 2011, se han realizado considerando las Normas Internacionales de Información Financiera y pese a que de acuerdo con el cronograma de implementación obligatoria de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) esta adopción se la debía realizar por parte de Dentalnetwork S.A a partir del 1 de enero de 2012. Sin embargo, la Administración resolvió aplicar dichas Normas con el fin de avanzar este proceso, previamente sometió a consideración del Directorio de la compañía. Los directores por unanimidad resolvieron disponer la preparación de los estados financieros bajo estas Normas.

El costo que se acordó facturar a Equivida en base al Convenio de Administración firmado con dicha compañía fue de US\$ 7.06 dólares por cliente y se facturaría en base al número promedio de clientes entre enero y diciembre del año 2011. Los ingresos totales de la empresa fueron de \$240.277,13 dólares de los cuales tan solo \$4.074,11 corresponden a ingresos no operacionales. Los gastos fueron de \$20.814,89 de los cuales \$16.287,20 corresponden a gastos operacionales, siendo las amortizaciones (compra de licencias y software) los más representativos y equivalentes a \$11.063,11 (67,92%).



16

Esto ha permitido generar una utilidad antes de impuesto a la renta de \$219.462,24, un impuesto a la renta corriente de \$53.937,61 y reserva legal por U\$500, dejando una utilidad a disposición de los accionistas de \$166.131,15 lo que representa el 166% del patrimonio. Con el objeto de fortalecer a la empresa, la administración propone a los accionistas repartir \$140.000 dólares; capitalizar \$ 26.000 dólares y dejar en utilidades de ejercicios anteriores la diferencia: \$ 131,15 dólares.

La relación usuario/utilidad sería equivalente a \$6,32 dólares año.

En cuanto a las cifras de balance se debe indicar que mantenemos un pasivo con Equivida por un valor de \$110.629,46, producto de un financiamiento entregado para la compra de la licencias de uso del código fuente del sistema Biored (72,96% del pasivo), la diferencia en mayor medida está dada por impuesto a la renta por pagar de \$49.213,55, luego del neteo con las retenciones en la fuente recibidas en el año 2011 por el valor de \$ 4.724.06.

4. TRANSFERENCIA DE ACCIONES

Es importante señalar que durante el año 2011, se realizaron las siguientes transferencias de acciones:

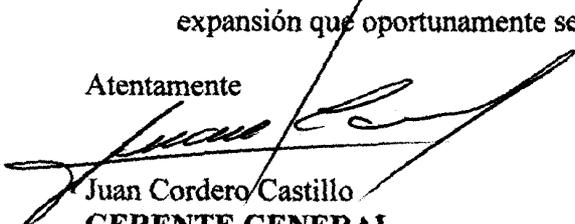
La compra por parte de Equivida S.A de la participación accionarial de Martha Tufiño y posteriormente la venta de Equivida S.A del 50% de su participación a MEDISYSTEM HOLDING S.A.

5. OPERACIÓN PARA EL 2012

Conforme a lo planificado para el 2012, contaremos con un Director Comercial que tendrá como objetivo apoyar la expansión de la gestión comercial de la empresa y cumplir con el presupuesto asignado.

Con el objeto de aprovechar oportunidades de negocios que se pueden observar en otros mercados se realizaron las gestiones pertinentes con Hannover Re (reasegurador alemán de excelente trayectoria) para buscar acercamientos con potenciales clientes en el exterior; fruto de esto se deberán evaluar posibilidades de expansión que oportunamente serán presentadas a los miembros del directorio.

Atentamente


Juan Cordero Castillo
GERENTE GENERAL