



**DENTAL
NETWORK**

**DENTALNETWORK
RED DE SERVICIOS DENTALES
SOCIEDAD ANONIMA**

**INFORME A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
ACCIONISTAS
AÑO 2014**

Quito D.M., 11 de marzo de 2015

[Handwritten signature]

**INFORME DE LA ADMINISTRACION DE DENTALNETWORK S.A. A LA JUNTA
GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS POR EL AÑO 2014**

Quito D.M., 11 de marzo de 2015.-

Señores Accionistas:

La Gerencia General de Dentalnetwork S.A. pone en su conocimiento y a su consideración el informe correspondiente al ejercicio económico del año 2014, tal como se estipula en los Estatutos Sociales de la Compañía.

**1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO
ECONOMICO MATERIA DEL INFORME.-**

Durante el año 2014 Dentalnetwork S.A. continuó profundizando la relación comercial con sus clientes, Equivida Compañía de Seguros y Reaseguros S.A. (Equivida S.A.) y Saludsa Sistema de Medicina Pre-pagada del Ecuador S.A. (Salud S.A.), y adicionalmente inició el proceso de apertura a nuevos canales, a través de nuevos negocios con Ecuasistencia Compañía de asistencia del Ecuador S.A. (Ecuasistencia S.A.) y Seguros Equinoccial S.A. (SESA). En consecuencia, el número de beneficiarios de nuestro servicio alcanzó la cifra de 196.758 al cierre del año (90% de crecimiento versus los 103.345 usuarios del año anterior), originados principalmente gracias a Salud S.A., cuya facturación creció al 17% y Equivida S.A., que creció al 22% en relación al año anterior; la participación de nuevos canales en la facturación total fue de 1,3%.

Salud S.A. profundizó la comercialización en sus afiliados individuales mientras que en el caso de Equivida S.A., la mayor penetración la hizo en el negocio colectivo y masivo. En el caso de los nuevos canales, Ecuasistencia S.A. se focaliza específicamente en el negocio masivo, mientras que SESA se orienta especialmente en el negocio individual.

El costo promedio por usuario atendido fue de US\$76.75, es decir una disminución del 6% versus el año 2013, que se produjo por el crecimiento de usuarios en planes más

básicos, con menor número de procedimientos cubiertos, y con especial inclinación a crecer en carteras de negocios masivos y asistencias.

Los procedimientos realizados por nuestra red de clínicas odontológicas fueron: Operatoria (41% del monto total versus 42% en el año 2013), Cirugía (19%), Ortodoncia (11%), Periodoncia (11%), Odontopediatria (8%), Endodoncia (8%) y Diagnóstico y Prevención (2%), decreciendo la participación relativa de Operatoria justamente por ser el procedimiento que no está incluido dentro de los planes básicos, y que fue comentado anteriormente.

Las citas otorgadas y direccionadas directamente por Dentalnetwork S.A. a nuestra red de clínicas odontológicas descendieron a 7.586, experimentando un decrecimiento del 5% en comparación con el año 2013 y correspondieron en su gran mayoría a primeras citas. La proyección de citas también va ligada al comportamiento del tipo de negocio; al no haber crecido en niveles corporativos e individuales en niveles esperados, la gestión de citas también disminuyeron debido a la incorporación de un mayor volumen de cartera de negocios masivos.

La proporción entre usuarios y titulares disminuyó de 1,20 en el año 2013 a 1,15 al cierre del 2014, justamente por las razones de incremento de facturación en nuestros 2 clientes: Salud S.A. en planes individuales con énfasis en titulares y Equivida S.A. en planes colectivos de vida, segmento en que el beneficio fundamentalmente se otorga a los empleados de dichas empresas; como resultado de la composición del tipo de negocio, se llega con mayor proporción al cliente titular y no se está ofertando el servicio a sus dependientes. Como consecuencia de ello, la relación por tipo de plan ha tenido un comportamiento similar al del año 2013, representando hoy los "planes con titular solo" el 92% igual que el año anterior; 4% bajo planes "titular más 1 dependiente" y 3% de planes para "titular y su familia".

Cerramos el 2014 con 62 clínicas odontológicas afiliadas a la red de Dentalnetwork S.A. versus 57 en el año 2013. Este incremento de clínicas se debió al aumento de la demanda en ciertas ciudades; aumentado con ello la cobertura a nivel nacional. En los trece primeros prestadores, se encuentra el 80% del valor total reconocido a los mismos.

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, luego de haber sido atendidos, la misma que arroja resultados muy positivos.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO.-

Me permito informar que he dado cumplimiento a las disposiciones emanadas del Directorio como de la Junta General de Accionistas.

3. INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.-

A partir del mes de marzo del 2014, Dentalnetwork comenzó a funcionar en oficinas propias e independientes, para tener una orientación y dedicación completa al negocio, y tener espacio para la contratación y crecimiento del personal necesario en los siguientes años.

En el año 2014 adicionalmente, se incorporaron a la nómina de Dentalnetwork nuevos colaboradores directos: un Administrador de Operaciones Jr, una Asistente de Gerencia y Recepción, así como un Gerente General, quien asumió la responsabilidad de Representante Legal de la compañía.

Como parte del proceso de planificación estratégica de la compañía, Dentalnetwork contrató los servicios de Advantis para: identificar los cambios para optimizar el modelo de negocio en Ecuador y definir el modelo de negocio adecuado para la expansión internacional.

Como consecuencia del estudio, dentro del mercado de Ecuador, se decidieron los siguientes elementos más relevantes del estudio: apertura del negocio hacia nuevos canales que no sean necesariamente empresas del grupo, gestión directa de los canales, mejora en la plataforma tecnológica para sustentar el crecimiento, fortalecimiento de la estructura, construcción de arquitectura de marca, y fortalecimiento de la oferta de valor a través de la potenciación de la red de prestación y construcción de nuevos productos y líneas de negocios.

Como segundo elemento, la decisión más importante de este estudio fue la de validar los supuestos presentados por Advantis en relación a la expansión del negocio en Panamá, y, de ser favorables, planificar la apertura de la operación en ese país.

YSL

4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.-

Los Estados Financieros al 31 de diciembre de 2014, se han realizado considerando las Normas Internacionales de Información Financiera, las mismas que se vienen aplicando desde el año 2011.

Los ingresos totales de la empresa fueron de US\$1.926.027,31 dólares, es decir un incremento del 56% respecto al año anterior.

Los gastos sumaron US\$ 1.299.379,80, siendo los más representativos los gastos operacionales por US\$1.292.770,15, dentro de los cuales constaron como principales los pagos a proveedores; los gastos de remuneraciones y cargas patronales, enlaces de comunicación, consultoría y amortizaciones. El incremento del gasto total versus el año 2013 fue del 162%, debido justamente al importante crecimiento de los rubros citados.

Esto permitió generar una utilidad antes de impuesto a la renta de US\$ 626.647,51 (15% menos en comparación con el año anterior); una participación a trabajadores por US\$93.997,13; impuesto a la renta corriente de US\$ 122.472,72 y un gasto por impuesto a la renta diferido por un valor de US\$ 211,68, dejando una utilidad a disposición de los accionistas de US\$ 409.965,98.

La relación utilidad neta sobre total usuarios a diciembre del 2014, sería equivalente a \$2,08 dólares año, es decir, 55% menos que en el 2013.

En cuanto a las cifras de Balance General cabe indicar que cerramos con un activo total por un valor de US\$ 958.818,07, compuesto en un 23% por inversiones; 33% de caja-bancos; 31% por cuentas por cobrar y 13% restante en activo intangible, fijo, gastos anticipados e inventario

El pasivo cerró en US\$ 298.352,07, distribuido fundamentalmente entre impuesto a la renta, las utilidades por repartir a los empleados; beneficios sociales y proveedores.

El patrimonio por lo tanto fue de US\$ 660.466,00, compuesto por el resultado del ejercicio del año 2014; resultados de ejercicios anteriores y finalmente el capital pagado.

La rentabilidad sobre el patrimonio fue del 62%.

5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONOMICO.

Con el objetivo de fortalecer a la empresa tanto en la operación local como internacional, la Administración recomienda a la Junta General de Accionistas, el que no se haga ninguna distribución de utilidades del ejercicio económico del 2014 y por lo tanto, mantenerlas como "Utilidades retenidas".

6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO A LAS POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO

Conforme a lo planificado, para el 2015 la estructura de la empresa deberá seguir fortaleciéndose tanto a nivel comercial como operativo, para así cumplir con las nuevas metas de ingresos de dicho año y expansión geográfica de Panamá.

Se continuará con el proceso de apertura del negocio hacia nuevos canales de comercialización dentro del mercado, con el objetivo de reducir la dependencia de los canales tradicionales de ventas, Salud S.A. y Equivida S.A.; así como un proceso más agresivo comercial para tener mayor interacción con brokers, sponsors y empresas grandes.

En relación a los canales tradicionales, se medirá su gestión en base a indicadores de gestión; y se apoyará su crecimiento mediante planes de fidelización, capacitaciones y personal dedicado de DentalNetwork para cada uno de ellos.

Como parte de la iniciativa estratégica de fortalecimiento de la oferta de valor, se continua con el proceso de lanzamiento de nuevos productos, optimización del portafolio actual, así como con una gestión de la red de prestación en base a optimización de procesos, indicadores de gestión y planes de fidelización.



**DENTAL
NETWORK**

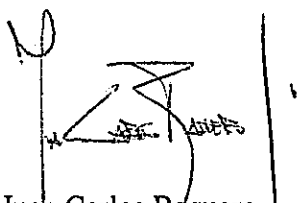
Finalmente, dentro del plano local, se complementará el soporte de la operación con la construcción de la arquitectura de marca, junto con el fortalecimiento del modelo operativo e infraestructura de TI.

Como último elemento del plan táctico a ejecutarse en el año 2015, será la apertura de la operación en Panamá, en donde se dejen establecidas las bases a nivel de: red de prestación, estructura organizacional, y plan estratégico.

7. ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAS INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑÍA

La compañía ha dado cumplimiento cabal a las normas de propiedad intelectual y derechos de autor.

Atentamente



Juan Carlos Baquero
GERENTE GENERAL

