

DENTALNETWORK
RED DE SERVICIOS DENTALES
SOCIEDAD ANONIMA

INFORME A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
ACCIONISTAS
AÑO 2015

Quito D.M., 12 de febrero 2016

INFORME DE LA ADMINISTRACION DE DENTALNETWORK S.A. A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS POR EL AÑO 2015

Quito D.M., 12 de febrero de 2016.-

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 2015, 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 2015 Dentalnetwork S.A. continuó profundizando la relación comercial con sus clientes, Equivida Compañía de Seguros y Reaseguros S.A. (Equivida S.A.), Saludsa Sistema de Medicina Pre-pagada del Ecuador S.A. (Salud S.A.), Ecuasistencia Compañía de asistencia del Ecuador S.A. (Ecuasistencia S.A.) y Seguros Equinoccial S.A. (SESA), y adicionalmente continuó con el proceso de apertura a nuevos canales, a través de nuevos negocios con Ecuasanitas S.A. Compañía de Medicina Prepagada (Ecuasanitas S.A.) y AIG Metropolitana Compañía de Seguros y Reaseguros S.A. (AIG Metropolitana S.A.).

En consecuencia, el número de beneficiarios de nuestro servicio alcanzó la cifra de 275.173 al cierre del año (40% de crecimiento versus los 196.758 usuarios del año anterior), originados principalmente gracias al crecimiento de Salud S.A., cuya facturación creció al 16%, de Equivida S.A., que creció un 19% en relación al año anterior, y al importante aporte del nuevo canal Ecuasanitas S.A., cuya facturación al cierre del 2015 ya representó un 16% sobre el total del negocio; la participación de nuevos canales en la facturación total fue de 20% versus el año anterior del 1,3%.

Como canales de comercialización más representativos, Salud S.A, profundizó la comercialización en sus afiliados individuales e inició la comercialización en las cuentas pools, 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, Ecuasanitas S.A. se focalizó en los negocios individuales y corporativos.

El costo promedio por usuario atendido fue de US\$84,76 es decir un aumento del 10% versus el año 2014, que se produjo por el crecimiento de usuarios en planes individuales y corporativos, y con mayor número de procedimientos cubiertos por usuario (de 4,47 procedimientos promedio en el 2014 a 4,60 en el 2015).

Los procedimientos realizados por nuestra red de clínicas odontológicas fueron: Operatoria (45% del monto total versus 41% en el año 2014), Cirugía (19%), Periodoncia (11%), Ortodoncia (10%), Odontopediatría (7%), Endodoncia (5%) y Diagnóstico y Prevención (1%).

Las citas otorgadas y direccionadas directamente por Dentalnetwork S.A. a nuestra red de clínicas odontológicas crecieron a 15.600, experimentando un incremento del 105% en comparación con el año 2014 (7.586 citas) y corresponde al importante crecimiento en canales y clientes que tuvimos, y al crecimiento de clientes especialmente en el segmento individual y corporativo.

La proporción entre usuarios y titulares disminuyó de 1,15 en el año 2014 a 1,14 al cierre del 2015, debido al ingreso de nuevos planes masivos a través del canal Equivida S.A., segmento en que el beneficio fundamentalmente se otorga a los titulares y no a sus dependientes. Como consecuencia, la relación por tipo de plan ha tenido un comportamiento similar al del año 2014, representando hoy los “planes con titular solo” el 94% versus 92% del año anterior; 2% en planes “titular más 1 dependiente” versus 4% del año anterior, y 4% en planes para “titular y su familia” versus 3% del año anterior.

Cerramos el 2015 con 83 clínicas odontológicas afiliadas a la red de Dentalnetwork S.A. versus 62 en el año 2014. Este incremento de clínicas se debió al aumento de la demanda en nuevas ciudades y capitales de provincia, aumentando con ello la cobertura a nivel nacional, pero especialmente a raíz del requerimiento de clínicas adicionales por parte de Ecuasanitas S.A. El 80% de la facturación está concentrada en 28 prestadores, a diferencia del año anterior en que estaba concentrada en 13 clínicas, debido a que las nuevas incorporadas ya venían con la preferencia de selección de los clientes de Ecuasanitas.

Se realizaron auditorías en campo 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.

Otro lineamiento estratégico relevante ejecutado durante el año 2015, fue la apertura de la operación en Panamá, como parte de la estrategia de internacionalización definida en el plan estratégico en el año 2014. Para su operación, se transfirieron \$271.599, los mismos que fueron formalizados mediante un convenio de pago de largo plazo. Las acciones ejecutadas, que estuvieron apegadas a un cronograma de trabajo previamente acordado con el Directorio, fueron las siguientes: constitución de la compañía; conformación de una estructura organizacional local conformada por un Gerente Comercial, un Administrador de Operaciones y un Ejecutivo de Convenios; firma de convenios y acuerdo de tarifarios con red de 8 clínicas a nivel nacional; montaje de las oficinas; implementación de plataforma tecnológica; e, inicio de prospección comercial durante el último semestre del año.

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.-

Dando continuidad a los lineamientos de la planificación estratégica de la compañía, Dentalnetwork S.A. inició el proceso de crecimiento organizacional con el objetivo de gestionar de manera autónoma sus procesos operativos, financieros, comerciales y tecnológicos. Es por esto que, en el año 2015 se incorporaron a la nómina de Dentalnetwork S.A. nuevos colaboradores directos, de manera que el headcount creció de 9 a 27 colaboradores. A nivel de puestos de trabajo se integraron y crearon las siguientes posiciones: un Director de Innovación y Desarrollo Tecnológico, un Coordinador de Talento Humano y Administrativo, cinco Ejecutivos de Servicio al Cliente Junior, un Auxiliar de Limpieza y Mensajería, un Coordinador de Marketing, un Coordinador de Servicio al Cliente, tres Ejecutivos de Cuentas Claves, un Controller Financiero, un

Desarrollador Senior de Servicios, y un Director de Operaciones y Red de Clínicas (este último, fue un ascenso, pero que también impactó el headcount para cubrir la vacante del Jefe Técnico).

A partir del mes de agosto del 2015, Dentalnetwork S.A. se trasladó y 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 dos años.

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

Los Estados Financieros al 31 de diciembre de 2015, 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\$2.809.332 dólares, es decir un incremento del 46% respecto al año anterior.

Los gastos sumaron US\$ 2.412.238, compuesto por Gastos de Administración que representan un 52% (principalmente los pagos a proveedores, los gastos de remuneraciones y cargas patronales, enlaces de comunicación, consultoría y amortizaciones), Costo de Ventas un 32% (corresponde a los valores de los prestadores), Gastos Ventas un 15% (Gastos de Publicidad, Marketing y gastos de remuneraciones del personal de Ventas). El incremento del gasto total versus el año 2014 fue del 74%, debido justamente al importante crecimiento de los rubros antes citados.

Esto permitió generar una utilidad antes de impuesto a la renta y participación trabajadores de US\$ 445.282 (27% menos en comparación con el año anterior); una participación a trabajadores por US\$ 65.918; impuesto a la renta corriente de US\$ 104.087 y un gasto por impuesto a la renta diferido por un valor de US\$ 212, dejando una utilidad a disposición de los accionistas de US\$ 269.238.

En cuanto a las cifras del Balance General, cabe indicar que cerramos con un activo total por un valor de US\$ 1.180.281, compuesto en un 36% por inversiones; 23% por cuentas

por cobrar de largo plazo; 15% por cuentas por cobrar de corto plazo; 13% de caja-bancos; y, 13% restante en activo intangible fijo, gastos anticipados e inventario.

El pasivo cerró en US\$ 250.577, distribuido fundamentalmente entre las utilidades por repartir a los empleados y beneficios sociales (35%), impuesto a la renta (25%), proveedores (21%) y otros pasivos varios (18%).

El patrimonio por lo tanto fue de US\$ 929.704, compuesto por el resultado de ejercicios anteriores (68%), resultado del ejercicio del año 2015 (29%) y finalmente el capital social (3%).

La rentabilidad sobre el patrimonio fue del 29%.

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

Con el objetivo de apoyar los nuevos lineamientos que se están definiendo en la actualización de la planificación estratégica, proceso que lo está llevando a cabo la empresa Bader Corp, la Administración recomienda a la Junta General de Accionistas, el que no se haga ninguna distribución de utilidades del ejercicio económico del 2015. Por lo tanto, se recomienda que estos valores se mantengan como “Utilidades retenidas”, hasta poder utilizarlos sobre las definiciones del plan estratégico.

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

Conforme a lo planificado para el 2016, se continuará con el proceso de apertura del negocio hacia nuevos canales de comercialización dentro del mercado, con el objetivo de seguir reduciendo la dependencia de los canales tradicionales de ventas, Salud S.A. y Equivida S.A.; de la misma, manera, se continuará fortaleciendo las iniciativas comerciales para seguir creciendo con los canales Ecuasanitas S.A. y AIG Metropolitana S.A., y así mejorar la penetración en estos canales y la inclusión del portafolio de productos de Dentalnetwork S.A. en la cartera de estas empresas.

Con relación a la gestión de la red de prestación, se iniciarán las siguientes actividades: estandarización de protocolos, firma de nuevos contratos con clínicas en función de indicadores de gestión, acompañamiento a aplicaciones de protocolos y construcción de indicadores, e implementación del nuevo tarifario. Estas actividades, estarán acompañadas con acciones que permitan fidelizar a la red de prestación.

A nivel operacional, y como parte de las acciones claves incluidas en el presupuesto 2016, se encuentran las siguientes actividades: outsourcing del servicio del call center con una empresa especializada, fortalecer la estructura de tecnología para intensificar la innovación y el desarrollo de aplicaciones que apoyen el negocio, completar la gestión de procesos internos para consolidar la autonomía de la empresa, y por último, iniciar con todos los procesos de talento humano incluida la implementación del metodología "Happiness".

Desde el punto de vista de posicionamiento de la red de prestación y los planes dentales, se realizará el lanzamiento de la marca, la cual se conectará con el cliente final, y se presentará al consumidor a través de la red de clínicas, call center, aplicación y planes dentales. Para ello, se definirá su nombre, logo y ejecutará una estrategia de comunicación.

Finalmente, y como parte de la estrategia de internacionalización, se buscará establecer una base de clientes que permitan iniciar con el crecimiento de la producción en Panamá, así como continuar con la búsqueda de socios estratégicos en otros países de la región.

7. ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD 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

