

SENTINEL-ECUADOR
RED DE SERVICIOS DENTALES
SOCIEDAD ANONIMA

INFORME A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
ACCIONISTAS
AÑO 2017

Quito D.M., 28 de febrero de 2018

INFORME DE LA ADMINISTRACION DE SENTINEL - ECUADOR S.A. A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS POR EL AÑO 2017

Quito D.M., 15 de febrero de 2018.-

Señores Accionistas:

El Representante Legal de SENTINEL - ECUADOR S.A. pone en su conocimiento y a su consideración el informe correspondiente al ejercicio económico del año 2017, tal como se estipula en los Estatutos Sociales de la Compañía.

1. ENTORNO ECONÓMICO Y POLÍTICO

El 2017 fue un año de elecciones de cambio de gobierno. Existían muchas expectativas de lo que se pensaba podría ser un cambio de tendencia, al menos en el poder presidencial. Los agentes especulaban mucho con las respuestas de política económica que podría implementar el gobierno a elegirse. Se barajaba una posible salida de la dolarización y una radicalización del socialismo del siglo XXI.

En las mismas elecciones y los momentos inmediatamente posteriores existió mucha ambigüedad y zozobra y aunque volvió a ganar el oficialismo, la duda del fraude fue un fantasma que rondó varios meses después de la posesión del Presidente Moreno. Aún más desconcertante fue ir viendo un alejamiento y formación de bandos distintos, entre quienes apoyaban el ex presidente Correa y quienes apoyaban al presidente Moreno. A esto se sumó el que varios de los ministros de Correa permanecen en el poder, pese al distanciamiento ya mencionado.

Por otro lado los siguientes fueron los valores de los principales indicadores económicos del Ecuador:

Inflación - 0,2%

Crecimiento PIB 1,5%

PIB: USD 100.472.000.000

Precio promedio del barril de petróleo: USD 60,42

Desempleo 4,6%

Reserva internacional USD 2.451.000.000

Deuda total del país: USD 61,4 Billones (Incluye Ventas anticipadas de petróleo, instrumentos de corto plazo, créditos del Bco Central al Min de Finanzas, Atrasos con proveedores privados, Deuda Min Finanzas con IESS) Fuente : Analytica.

El riesgo país terminó en 459 puntos

En medio de este entorno se desarrollo la gestión de Sentinel SA

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

El año 2017 fue un año de ajustes y cambios de estrategia debido al impacto en la renegociación de condiciones con Saludsa, uno de nuestros principales clientes, al cambio de la estrategia comercial marcado por los accionistas y al cierre de la operación comercial de Sentinel Panamá, que supuso un fuerte ajuste en los balances.

Al iniciar el año, la nómina se redujo en un 30%, con la salida de 10 personas en el primer trimestre. Posteriormente en el mes de mayo salió el gerente general y durante el año 2017 la nómina se redujo a 17 personas, un 44% menos que en el año 2016. Se encargó la coordinación del negocio al Dr. Pavel Almeida y la responsabilidad del liderazgo del mismo recayó en mi persona, así como la coordinación del comité ejecutivo.

Se realizaron reducciones de gasto en todos los rubros de la empresas tales como: arriendos, mercadeo, enlaces informáticos, congelamiento de salarios, etc.

Se revisaron las condiciones de suscripción y notas técnicas. Se implementaron nuevas políticas de suscripción y se renegociaron contratos que no cumplían las normas por condiciones o volumen de clientes.

Se implementó el cobro de un dólar por atención médica, como una cuota moderadora para los clientes que hagan uso de nuestra red.

A finales de año, los principales accionistas y el directorio, luego de un análisis global del negocio de servicios dentales, determinaron que el foco de la empresa sea el soporte a las empresas clientes actuales y en especial a las empresas aliadas, con las que inició la actividad de esta empresa.

Durante el año 2017 SENTINEL - ECUADOR S.A. mantuvo 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.), Ecuasanitas S.A. Compañía de Medicina Prepagada (Ecuasanitas S.A.), Ecuasistencia Compañía de asistencia del Ecuador S.A. (Ecuasistencia S.A.) y AIG Metropolitana Compañía de Seguros y Reaseguros S.A. (AIG Metropolitana S.A.), e inició las relaciones comerciales con Bupa Ecuador S.A. Compañía de Seguros (Bupa S.A.), Plusmedical Services S.A. Compañía Ecuatoriana de Medicina Prepagada (Plusmedical S.A.), Latina Seguros y Reaseguros C.A. (Latina C.A.) y Blue Card Educador S.A. (Blue Card S.A.). En consecuencia, el número de beneficiarios de nuestro servicio alcanzó la cifra de 364.587 al cierre del año (5% de crecimiento versus los 346.390 usuarios del año anterior).

Como canales de comercialización más representativos, Equivida S.A., la mayor penetración la hizo en el negocio colectivo y masivo; Salud S.A, mantuvo la comercialización en sus afiliados individuales y cuentas pooles; mientras que en el caso de Ecuasanitas S.A., el despliegue comercial se focalizó en los negocios individuales y corporativos.

El costo promedio por usuario atendido fue de US\$72,91, es decir una disminución del 3,5% versus el año 2016, que se produjo por el crecimiento de usuarios en planes individuales y masivos disminuyendo el número de procedimientos promedio pasando de (de 5,34 procedimientos promedio en el 2016 a 4,8 en el 2017).

Las principales especialidades odontológicas realizadas en nuestra red de clínicas son: Operatoria, Cirugía, Periodoncia, Ortodoncia, Odontopediatría, y Endodoncia.

Las citas otorgadas y direccionadas directamente por SENTINEL - ECUADOR S.A. a nuestra red de clínicas crecieron a 38.988, experimentando un incremento del 31% en comparación con el año 2016 (29.774 citas) y corresponde al importante crecimiento en

canales, y al crecimiento en número de clientes, especialmente en el segmento individual y masivo.

La relación entre usuarios y titulares disminuyó de 0,85 en el año 2016 a 0,82 al cierre del 2017, debido al mix de los distintos productos y negocios en los diferentes canales de comercialización y debido al ingreso de nuevos planes masivos, principalmente del canal Equivida S.A., segmento en que el beneficio fundamentalmente se otorga a los titulares y a muy pocos dependientes. Como consecuencia, la relación por tipo de plan ha tenido un comportamiento distinto al del año 2016, en cuanto a su composición por categorías representando hoy los “planes titular solo” el 80% versus 84% del año anterior; 3% en planes “titular más 1” versus 2% del año anterior, y 17% en planes para “titular más familia” versus 44% del año anterior.

Cerramos el 2017 con 98 clínicas odontológicas afiliadas a la red de SENTINEL S.A versus 92 en el año 2016. 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 nuevos canales y nuevos negocios. El 80% de la facturación está concentrada en 34 prestadores, a diferencia del año anterior en que estaba concentrada en 36 clínicas.

Se continuó realizando auditorías en campo a los prestadores para garantizar la correcta operación, así como la medición de satisfacción a través de encuestas a los usuarios, luego de haber sido atendidos, la misma que arroja resultados muy positivos. Estos elementos están integrados en los indicadores de gestión al nuevo sistema de calidad BMB Dental.

Como consecuencia de la facturación del año 2016 la Compañía debía hasta el 31 de diciembre del 2017 implementar la facturación electrónica, hecho que se logró cumplir e implementar el 26 de diciembre de 2017, aplicando la normativa tributaria vigente.

En cuanto a la Operación de Panamá debido a que el cumplimiento del presupuesto establecido no fue logrado, se procedió a reducir la estructura, optimizando la operación, centralizándola en Ecuador, otorgando el servicio a la cartera existente.

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. 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 2017, 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\$3.122.094,71 dólares, es decir un decrecimiento del -12% respecto al año anterior.

Los gastos sumaron US\$ 3.761.839,56, compuesto por 52% Gastos de Administración (principalmente los pagos a proveedores, los gastos de remuneraciones y cargas patronales, enlaces de comunicación, consultoría y amortizaciones), 35% Costo de Ventas (corresponde a los valores de los prestadores), 13% Gastos Ventas (Gastos de Publicidad, Marketing y gastos de remuneraciones del personal de Ventas). El incremento del gasto total versus el año 2016 fue del 8%, debido justamente al importante crecimiento de los rubros citados. Adicionalmente, el deterioro de la inversión en Panamá, que se encontraba como una cuenta por cobrar, significó un impacto de aproximadamente USD 620.000 menos en resultados.

Todo esto genero una perdida de US\$655.844; un impuesto a la renta corriente de US\$16.100

En cuanto a las cifras del Balance General, cabe indicar que cerramos con un activo total por un valor de US\$391.141, compuesto en un 37% por cuentas por cobrar relacionadas; 29% de caja-bancos; 25% por activo fijo e intangible 4% crédito tributario del impuesto a la renta; 2% cuentas por cobrar comerciales, 3% de inversión de acciones en el exterior.

El pasivo cerró en US\$123.240, distribuido fundamentalmente entre, proveedores (42%); beneficios sociales por pagar (15%); impuestos por pagar (10%); y otros pasivos varios (34%).

El patrimonio por lo tanto fue de US\$ 267.901, compuesto por el resultado de ejercicios anteriores (84%); el capital social (11%); y finalmente reservas legales (5%).

La rentabilidad sobre el patrimonio fue del 0.

4. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO A RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES

Recomiendo el reparto de hasta 50% de los resultados de ejercicios económicos anteriores, esto es de un máximo de USD120.000, hasta el fin del año 2018, siempre y cuando, el flujo de caja y los márgenes de seguridad de los estados financieros así lo permitan, a juicio de la administración y el directorio.

5. 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.

6. CONCLUSIONES

- El año 2017 fue un año complejo para Sentinel, fundamentalmente por la pérdida de ingresos de uno de sus clientes más importantes y porque los planes comerciales tampoco se pudieron cumplir.
- Hubo que hacer fuertes ajustes hacia la baja en los ingresos, por equivocaciones en las bases de datos de empresas clientes de nuestros aliados principales, Equivida y Saludsa, lo cual también afectó la planificación y el desempeño de la empresas. Los dos puntos anteriores reflejan la vulnerabilidad de la empresa al no tener participación, contacto, ni injerencia en los procesos de manejo del cliente final. Considero que sobre este aspecto es vital que la empresa rediseñe su modelo de

negocio y que las empresas que suscriben el riesgo y son responsables por el mismo, tengan una mayor implicación a nivel de ingresos y resultados y en las consecuencias de la administración de los contratos y prestación de los servicios.

- Concomitantemente con el punto anterior recomiendo que la empresa adopte un modelo de servicio que le permita tener presencia ante el contratante final o usuario.
- Considero que para Sentinel y en general en el sector de servicios dentales existe una gran oportunidad, pues no existe un actor en el mercado que se haya posicionado con soluciones reconocidas y notoriedad de marca. Esto último hace que la empresa tenga un gran reto y responsabilidad para con sus accionistas de poder encontrar las soluciones que enamoren a sus clientes potenciales, generen un gran crecimiento y otorguen una rentabilidad acorde a sus accionistas.

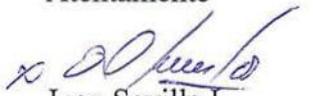
7. AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por regalarme esta hermosa oportunidad de servicio.

Un agradecimiento muy especial para todo el equipo de Sentinel que este año tuvo que soportar momentos de mucha incertidumbre y lo hizo con coraje y temple. En especial subrayo el gran trabajo y soporte que fueron Pavel Almeida, David Osejo y Santiago Lopez. Mi agradecimiento muy sentido.

Al directorio por su permanente soporte y sabios criterios y a los señores accionistas por su confianza en mi y en todo el equipo. Quiero relieves el gran apoyo de Martha Tufiño, vicepresidente del directorio, quien también me acompañó con su sabiduría durante todo este año de gestión.

Atentamente


Juan Sevilla L.
Representate Legal