

SONRISAS ODONTOLÓGICAS SONRIHEALTH S.A.

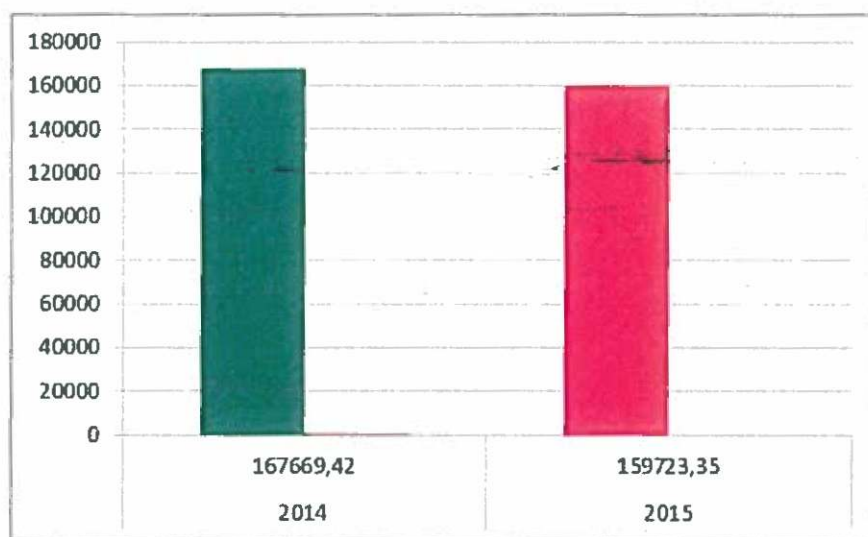
INFORME DE GERENCIA DE ENERO A DICIEMBRE 2015

A los señores accionistas de SONRIHEALTH S.A.

Dando cumplimiento a lo previsto en los estatutos sociales de SONRIHEALTH S.A. y a las normas de la Superintendencia de Compañías, a continuación pongo a consideración de ustedes, señores accionistas, el informe de labores, de la administración de SONRIHEALTH S.A.

Antecedentes:

SONRIHEALTH S.A. fue constituida en el año 2012 e inicio sus actividades operacionales el 11 de abril del año 2013, a continuación presentamos un gráfico de las ventas del año 2015 en relación a las ventas del año 2014:



Como podemos observar las ventas del año 2015 han disminuido en un 5% respecto a las ventas del año 2014, esta disminución se presentó en el segundo semestre del año 2015 debido a que el flujo de pacientes fue menor por la situación de emergencia que vive actualmente el Valle de los Chillos, como consecuencia de la reactivación del volcán Cotopaxi, ya que esto ocasionó que la gente migre hacia la ciudad de Quito. Adicionalmente, las fuentes informativas relacionadas con el sector de la salud específicamente de odontología indican que algunos consultorios y clínicas particulares situados en el Valle de los Chillos cerraron por esta disminución de ingresos que se dio en el año 2015.

Adicionalmente, es importante mencionar que en el segundo semestre del año 2015 se presentó el inicio de la crisis económica que vive el mundo, especialmente los países productores de petróleo, ya que el precio del barril bajo considerablemente, lo que ocasionó

una crisis económica en todos los ámbitos, uno de ellos un importante número de desempleados, lo que hace que los ingresos familiares disminuyan y las familias no vean como una prioridad el cuidado de la salud oral.

Durante el año 2015 la Clínica aún está amortizando la importante inversión en marketing y publicidad en la que incurrió en los años 2013 y 2014, es importante mencionar que en el año 2015 la clínica no ha efectuado importantes inversiones en este rubro, pues los mismos han sido mínimos.

Así mismo, la administración de la clínica ha efectuado todos los esfuerzos para disminuir los costos fijos al máximo posible, para evitar que el impacto en la disminución de ventas no genere pérdidas para la clínica.

Informe de Actividades:

- Durante el año 2015 hemos continuado trabajando en ODONTOLOGIA GENERAL. El proceso de recepción y atención al cliente que viene por primera vez es excelente, esto se ha tomado como estrategia principal para que el paciente se fidelice y se convierta en un ser multiplicador, lo cual ha contribuido para que los pacientes que vienen a través de la aseguradora utilicen los demás servicios que la Clínica ofrece y con ello se ha tenido el 26% de retorno.
- Así mismo, se continuó con la campaña de charlas educativas sobre salud oral y diagnósticos en centros educativos, lo cual permitió el incremento de pacientes para la especialidad de pacientes de Odontopediatría.
- Se efectuó un convenio de atención para empleados de empresas como EDIECUATORIAL.

Conclusiones:

Sin embargo de todos los esfuerzos realizados durante el 2015 para captar volumen de clientes y hacer que los ingresos por ventas incrementen, estos no han sido suficientes para alcanzar los resultados esperados por la Clínica para empezar a cumplir con los pagos de la inversión inicial.

Finalmente, queremos determinar nuestro compromiso para que los ingresos de la Clínica durante el año 2016 mejoren en gran proporción y así alcanzar el punto de equilibrio en ventas, todo esto para beneficio de todos quienes hacemos SONRIHEALTH S.A. incluyendo todos sus colaboradores.

Agradecemos a todos ustedes señores accionistas por su permanente respaldo y colaboración en el desarrollo de Sonrihealth S.A.

Atentamente,



Ing. Galo Silva Varela
GERENTE GENERAL