

## **SONRISAS ODONTOLÓGICAS SONRIHEALTH S.A.**

### **INFORME DE GERENCIA DE ENERO A DICIEMBRE 2016**

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 2016 en relación a las ventas del año 2015:



Como podemos observar las ventas del año 2016 han incrementado en un 3% respecto a las ventas del año 2015, este incremento se ha dado paulatinamente durante todo el 2016 debido a la fidelización y referidos de pacientes, así como al posicionamiento de la marca SONRISAS en el mercado. 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 y podríamos decir que estos pacientes fueron captados por SONRISAS.

Durante el año 2016 la Clínica aún está amortizando la inversión en marketing y publicidad en la que incurrió en los años 2013 y 2014, es importante mencionar que en el año 2016 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 un resultado negativo en el ejercicio económico 2016 para la Clínica.

#### **Informe de Actividades:**

- Durante el año 2016 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 18% de retorno.
- Así mismo, en el primer semestre 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 Odontopedatria.
- Se mantienen convenios de atención para empleados de empresas como: EDIECUATORIAL, entre otras.
- La publicidad efectuada en el 2016 fue a través de volanteo en universidades de Quito como: PUCE, Universidad Central, Universidad Salesiana y en la ESPE; centros infantiles, institutos de nivelación académica, tiendas de ropa para niños y consultorios pediátricos.

Todas estas actividades han permitido el incremento de pacientes del 6% en relación al año 2015.

#### **Conclusiones:**

Debido a todos los esfuerzos realizados durante el 2016 para captar volumen de clientes y hacer que los ingresos por ventas incrementen, hemos alcanzado una utilidad de **US\$1,159.33**

Finalmente, queremos determinar nuestro compromiso para que los ingresos de la Clínica durante el año 2017 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**