

INFORME DE GERENCIA DE ENERO A DICIEMBRE 2017

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, las ventas del año 2017 fueron de 171 mil USD lo cual representa apenas un incremento del 3% respecto a las ventas del año 2016, podemos indicar que este incremento corresponde a la fidelización y referencia de los pacientes.

Durante el año 2017 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 2017 la Clínica no ha efectuado importantes inversiones en este rubro ya que 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 de las ventas efectuadas no genere pérdidas para la clínica.

Informe de Actividades:

- Durante el año 2017 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.

- Se efectuó y mantiene un convenio de atención para empleados de empresas como AGRODEI, EDIECUATORIAL, PLUSLOGISTICS S.A, LEANSA y tarjetahabientes de empresas como CORPORACION FAVORITA y METRO RED.

- Adicional se efectuó convenio con Pediatras del sector para el incremento en la atención en Odontopediatría.

- Además se realizaron campañas de salud en redes sociales con descuentos y promociones en fechas especiales como Día de la mujer, Día del padre, Día de la madre y Navidad, enfocándonos especialmente en diseños de sonrisa y blanqueamientos dentales.

- Cabe recalcar que existe un incremento del 10% de pacientes en relación al año 2016.

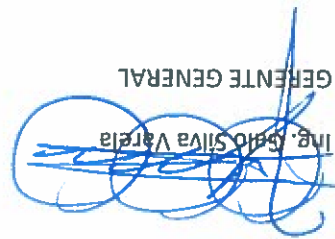
Conclusiones:

Debido a todos los esfuerzos realizados durante el 2017 para captar volumen de clientes y hacer que los ingresos por ventas incrementen, hemos logrado alcanzar utilidades US\$ 1,600 para la Clínica.

Finalmente, queremos determinar nuestro compromiso para que los ingresos de la Clínica durante el año 2018 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. Mario Silva Varela
GERENTE GENERAL