

SONRISAS ODONTOLÓGICAS SONRIHEALTH S.A.

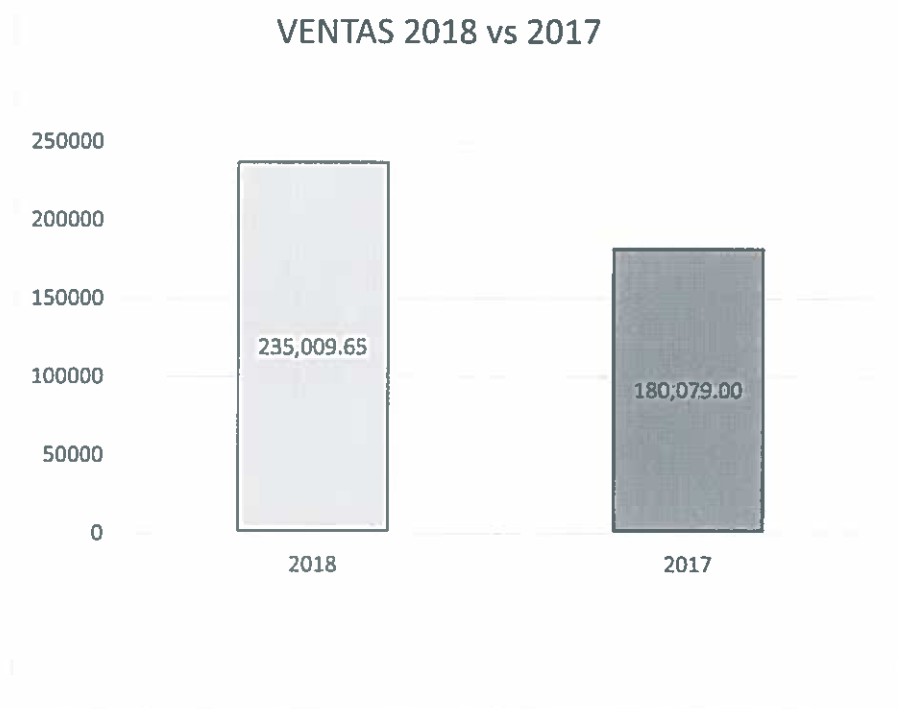
INFORME DE GERENCIA DE ENERO A DICIEMBRE 2018

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 2018 en relación a las ventas del año 2017:



Como podemos observar en el gráfico las ventas del año 2018 han aumentado en un 23% respecto a las ventas del año 2017, este aumento se ha incrementado paulatinamente durante todo el 2018 debido a la fidelización y referencia de los pacientes, así como el posicionamiento de la marca Sonrisas en el mercado.

Durante el año 2018 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

2018 la clínica no ha efectuado importantes inversiones en este rubro, los mismos han sido mínimos.

Informe de Actividades:

- Durante el año 2018 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 por medio de aseguradoras utilicen los demás servicios que la Clínica.
- Se efectuó y mantiene un convenio de atención para empleados de empresas como EDIECUATORIAL y tarjetahabientes de empresas como CORPORACION FAVORITA.
- Se mantiene un convenio de prestación de servicios odontológicos con el bróker de seguros Confident – Sentinel, importante convenio que permite incrementar la afluencia de pacientes.
- 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.

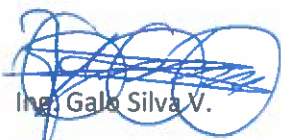
Conclusiones:

Debido a todos los esfuerzos realizados durante el 2018 para captar volumen de clientes y hacer que los ingresos por ventas incrementen, hemos logrado obtener una utilidad razonable.

Finalmente, queremos determinar nuestro compromiso para que los ingresos de la Clínica durante el año 2019 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 V.

GERENTE