

SONRISAS ODONTOLÓGICAS SONRIHEALTH S.A.

INFORME DE GERENCIA A DICIEMBRE 2019

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.

Resultados:

Las ventas de la Compañía durante el ejercicio fiscal 2019 alcanzaron el valor de US\$206.494,83, US\$28.514,82 menos que el ejercicio fiscal 2018 cuyas ventas fueron de US\$235.009,65. Esta disminución en las ventas del 2019 es justificada, en gran parte por los acontecimientos suscitados en el país durante el mes de octubre del 2019, ya que el Ecuador estuvo en estado de emergencia por una paralización llevada a cabo por varios sectores sociales en contra de las medidas económicas adoptadas por el gobierno específicamente el retiro del subsidio a los combustibles. Lo cual paralizó las actividades económicas en todo el país y afecto a todos los sectores de la producción y servicios.

Es importante mencionar que las circunstancias económicas que atraviesa el país desde hace ya tres años, una vez iniciado el nuevo gobierno, no han sido las mejores, pues a nivel macroeconómico todos los sectores de la producción y servicios se han contraído. Lo cual necesariamente ha desencadenado en el caso de la Compañía que sus ventas se vean disminuidas.

Adicionalmente, también es importante mencionar que el flujo de pacientes que hemos atendido durante casi ya 7 años representa alrededor de un 35%, pues factura un promedio de US\$17.000 al mes, cuando la capacidad instalada de la Clínica está preparada para facturar US\$50.000 al mes. Sin embargo, la administración de la clínica ha efectuado todos los esfuerzos para mantener los costos adecuados y que los mismos sean estrictamente los necesarios para la operación de la Clínica, de acuerdo al nivel de ingresos promedio que se obtienen. Lo cual deriva a la conclusión de que la Clínica es una empresa en marcha y que depende de sus administradores y las estrategias que se implementen para lograr el incremento en las ventas de acuerdo a la capacidad instalada que posee.

Durante el año 2019 la Compañía puso en marcha un plan de posicionamiento de marca, a través del refrescamiento de la imagen de Sonrisas, de una mayor intervención en redes sociales, pues a la velocidad que corre el mundo digital, la Compañía creyó necesario incursionar en todas estas herramientas digitales para llegar a un mercado más amplio de pacientes. Lo cual ha dejado como resultado un mejor posicionamiento de la marca durante el 2019.

Durante el año 2019 hemos continuado trabajando con énfasis en ODONTOLOGIA GENERAL como punto de partida primordial a través del diagnóstico correcto y completo a los pacientes, el mismo que sirve para derivar al paciente a otras especialidades si así lo requiriere. 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 en las otras especialidades que la Clínica ofrece.

Así mismo, en el último semestre se retomó 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.

Finalmente, extendiendo un agradecimiento al equipo de trabajo de Sonrisas, por su colaboración en las operaciones de la Clínica.

Agradezco a los ustedes señores accionistas por su respaldo y colaboración en el desarrollo de las operaciones de Sonrihealth S.A.

Atentamente,



C.P.A. Dra. Paulina Medina

GERENTE GENERAL