

Quito, Ecuador. Julio 3 de 2014.

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2013.

Por este medio me permito informar que durante el año 2013, Dental Care logró se mantuvo en el mercado principal de proveedores de servicios odontológicos locales, logrando ventas por \$379,074.29 como se indica en el balance.

Durante el 2013, se implemento el nuevo procedimiento de colocación de implantes con análisis digital y revisión de parámetros sistémicos por paciente, así como el programa de interconsultas médicas para pacientes con problemas de hipertensión, cardíacos y endocrinólogos.

En la parte promocional, se mantuvo con éxito los programas de seguros médicos durante febrero, mayo y julio, conservando la afluencia de pacientes BMI y Panamerican Life principalmente.

Se realizaron dos semanas de entrevistas e información en Radio Visión, generando posicionamiento de marca y nuevos pacientes.

Se implemento el sistema de mantenimiento preventivo de autoclaves, con lo que aseguramos el proceso de esterilización en tiempo adecuado para la atención en consultorio.

Se adquirieron dos equipos de turbina autogeneradores de luz led, con lo que se mejora la visión para el médico y la exactitud en el tallado para el paciente.

Se implementó el nuevo sistema Ultradent de pulido de restauraciones estéticas, con lo que se logra un 15% de reducción de fricción y eliminación de capa inhibida al finalizar carillas estéticas.

Para 2014 se inicia el estudio para la implementación de Microscopio endodóntico y la migración a radiografía panorámica digital, así como la implementación de un nuevo sistema contable para mantener un mejor desempeño y control del área.

Agradezco el apoyo que se nos ha brindado durante el periodo pasado.

Atentamente



Ismael Vásquez M.

Gerente General