

COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN RELEVANTE

SUAVITAS, S.A.

30 de mayo de 2014

De conformidad con lo previsto en la Circular 5 y 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil (el "MAB"), por medio de la presente se pone a disposición del MAB la siguiente información relativa a Suávitas, S.A. (la "Sociedad" o "SUAVITAS").

La Compañía ha participado en el 10º Foro Medcap de empresas de mediana capitalización, organizado por Bolsas y Mercados Españoles. Adjuntamos la presentación corporativa que se ha utilizado en dicho foro.

Atentamente,

En Valencia, a 30 de mayo de 2014

D. José Enrique Díaz Buzón
Secretario no consejero del Consejo de Administración
SUAVITAS, S.A.

V O U S S E

C L Í N I C A S M E D I C O E S T É T I C A S

By

 **SUÃVITAS**
clínicas médico estéticas

Sumario

1. Quiénes Somos
2. De dónde Partimos
3. Dónde Estamos
 - 3.1. Hitos Conseguídos en 2013
 - 3.2. Dónde estamos vs hacia dónde Vamos
4. Vousse. El Futuro de SUAVITAS

1.- Quienes Somos


Suávitás, compañía fundada en Valencia en el año 2003 dedicada a la depilación médica láser inició su crecimiento, que finalmente le llevó al MAB, el pasado mes de Abril de 2012.

Tras el debut de la compañía en el MAB y una desacertada gestión inicial, Atlas toma el control en la operación de la Compañía durante el primer trimestre de 2013, iniciando un proyecto ambicioso el cual consiste en llevarla a liderar el sector Médico-Estético de Proximidad a Nivel Internacional.

Atlas, durante el resto de 2013, gestiona sentando las bases del futuro Modelo de Negocio documentando todos los procesos y procedimientos internos.

2.- De donde Partimos


Cronología

- 
- 2003 Nace Suavitas
 - Abril de 2012: Salida al MAB
 - Noviembre de 2012: Solicitud Pre-concurso de Acreedores y suspensión de cotización
 - Febrero de 2013: Atlas entra en Suávitás
 - Mayo de 2013: Retorno a la cotización
 - Julio de 2013: Inicio de Reestructuración e Integración tras la primera Adquisición Estratégica de una cadena de Clínicas del sector.

Objetivos en la Reestructuración

- Reestructuración Laboral
- Reubicación Parcial de Clínicas y Territorios
- Reestructuración de Clínicas y sus Equipos
- Mejora en Ratios de Operación
- Reestructuración Financiera

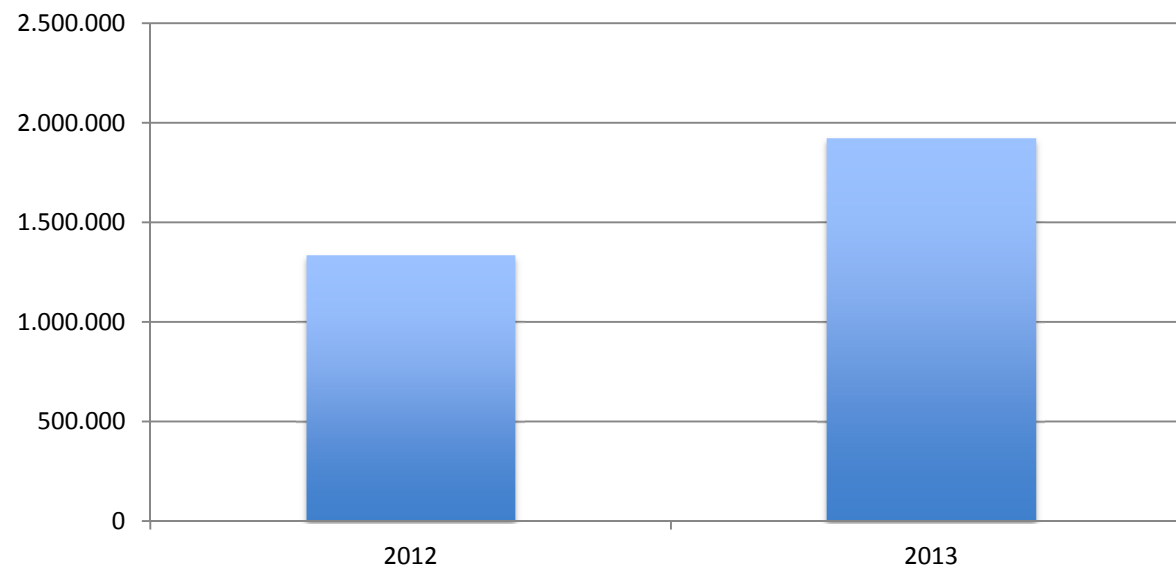
Nuestros 3 Pilares de Crecimiento

- 
- Tecnología:
Acuerdos preferentes con socios tecnológicos
Tratamientos de Vanguardia Eficientes y Asequibles
 - Diversificación de Servicios:
Unificación de protocolos y procesos
Maximizar resultados y Seguridad al paciente
Ingresos Recurrentes
 - Expansión
Plataforma MAB, potencia crecimiento
Orgánico e Inorgánico
Latino América, España y Europa

3.- Donde Estamos

- Aumento 44%

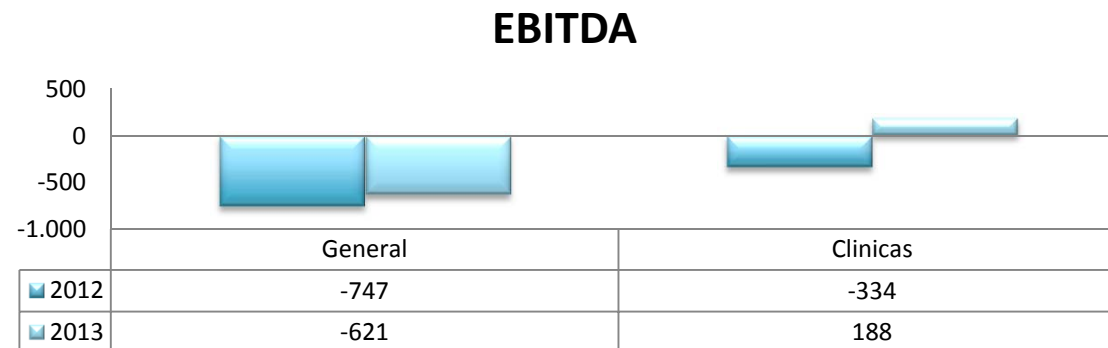
Cifra de Negocios



3.- Donde Estamos

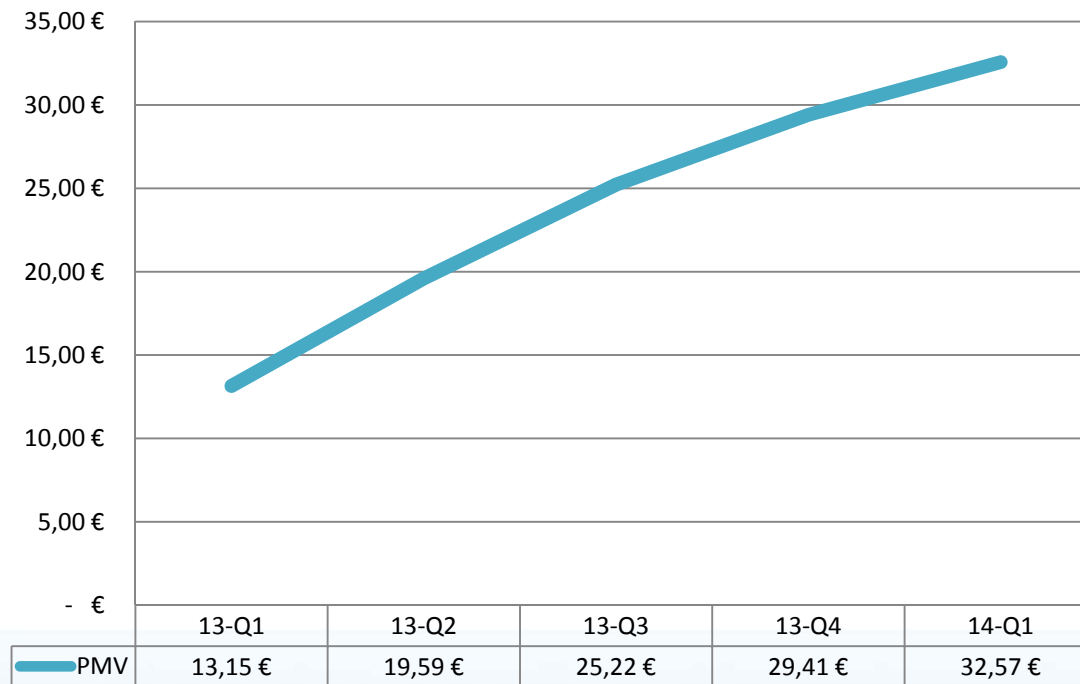
- Obtención de Rentabilidad por Clínica (EBITDA)

En 2012, el EBITDA de las clínicas se situaba en pérdidas de -334 mil euros. Tras las medidas adoptadas con la llegada de Atlas, este mismo indicador se sitúa en Beneficio en las clínicas de 188 mil euros.



- Mejora del Precio Medio de Venta

Precio Medio de Venta



4.- Vousse. El futuro de Suávitas

“Vousse”, como nuevo concepto de Medicina-Estética de proximidad.

Objetivos Estratégicos para 2014

Hacia el Concepto “VOUSSE”

- 1.- Actualización de imagen, elevando el Branding de la marca hacia el sector Premium.
- 2.- Diversificación de Servicios, mediante la incorporación de tratamientos médicos.

Hacia el Crecimiento

1.- Horizontal:

Nuevos servicios a los más de 80.000 Pacientes Actuales

Nuestra Formula

Pacientes (x) Tratamiento Recurrente (=) Potencial

Negocio

2.- Vertical:

Apertura de nuevas Clínicas

Adquisiciones de Cadenas ya existentes

3.- Internacionalización:

Europa y Latino América