

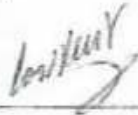
Guayaquil, 12 de febrero del 2020

Doctora
Cynthia Viteri Jimenez
Alcaldesa de Guayaquil
Ciudad .-

De mi consideración:

En atención a la comunicación del 27 de enero del 2020 suscrita por el Abg. Christian Quimi Acurio, Secretario Ad-Hoc de la Junta General Extraordinaria Universal de Accionistas de la Administradora de Fondos Adminifondos S.A. realizada el 22 de enero del 2020 y al requerimiento del Director Abg. Fernando Camposano, solicitado en la circular AG-CV-2020-1661 del 15 de enero del 2020, adjunto encontrará el Informe de Administración y Rendición de Cuentas del ejercicio económico 2019.

Atentamente,



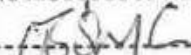
Carlos E. Vélez

CC. Eco. Omar Stracuzzi Ordoñez **PRESIDENTE DE ADMUNIFONDOS S.A.**
Abg. Diana Borja Avilés **GERENTE GENERAL DE ADMUNIFONDOS S.A.**
File

ADMUNIFONDOS S.A.
GERENCIA GENERAL

Fecha: 13/02/2020

Hora: 1:53 pm

Firma: 

MUNICIPAL DE GUAYAQUIL
RECIBIDO EN LA DIRECCIÓN FINANCIERA
HORA
13 FEB 2020
K
ezo A.



ADMUNIFONDOS

Administradora Municipal de Fondos y Fideicomisos

**INFORME DE ADMINISTRACIÓN
Y
RENDICIÓN DE CUENTAS**

2019

I. Situación Financiera de la Administradora

Tabla 1: Balance de Resultados Comparativo 2018 - 2019

Resultados	2018	2019
<u>Ingresos Operacionales</u>		
Administración Fideicomisos	32,400.00	32,400.00
Encargos Fiduciarios	416,307.32	406,505.49
Manejo de cuentas y administración de Fondos	224,999.02	224,902.20
Rendimiento Inversión Fondo Prevenir e Inversiones	49,734.75	56,964.44
Otros	2,064.30	8,224.58
Total:	725,505.39	728,996.71
Índice de variación	100%	100.48%
<u>Gastos Operacionales</u>		
Personal	328,745.47	359,052.33
Honorarios	99,111.26	112,547.37
Servicios Varios	90,304.06	76,463.95
Gastos Generales	80,366.48	113,874.49
Impuestos y Contribuciones	25,365.86	23,982.59
Total:	623,893.13	685,920.73
Índice de variación	100%	109.94%
Utilidad Bruta	101,612.26	43,075.98

Utilidad e Ingresos

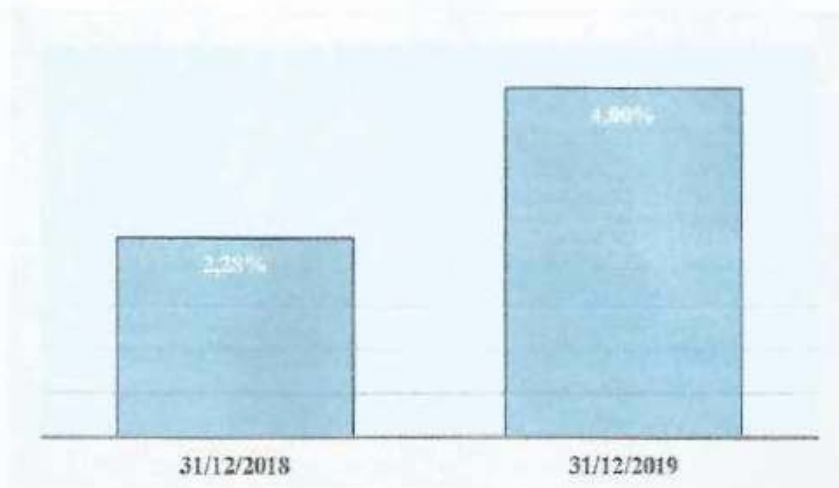
A pesar de haber experimentado una reducción en la utilidad anual total, los ingresos operacionales incrementaron 0.48%. Estos resultados son conformes con los niveles de eficiencia proyectados para el 2019 según las estrategias de recaudación de Admunifondos establecidas con los proveedores de seguros de salud y vida en los encargos fiduciarios respectivos.

Gastos

El incremento en los gastos operacionales de Admunifondos se explica con la inversión que realizó la administradora en la reestructuración del personal administrativo y de ventas durante el 2019. Estos cambios implicaron nuevas contrataciones en los departamentos Operativo, Comercial y Financiero, así como la creación del departamento de Talento Humano. Por medio de estos, se buscó optimizar los procesos organizacionales con el fin de brindar un mejor servicio a los clientes.

y volver el Plan Prevenir más atractivo, rentable y competitivo en el mercado. De esta forma, como muestra el Gráfico 1, se logró incrementar el rendimiento del Fondo Prevenir del 2.28% al cierre del 2018 al 4.00% al cierre del 2019.

Gráfico 1: Comparación del Rendimiento del Fondo Prevenir al Cierre del 2018 y 2019

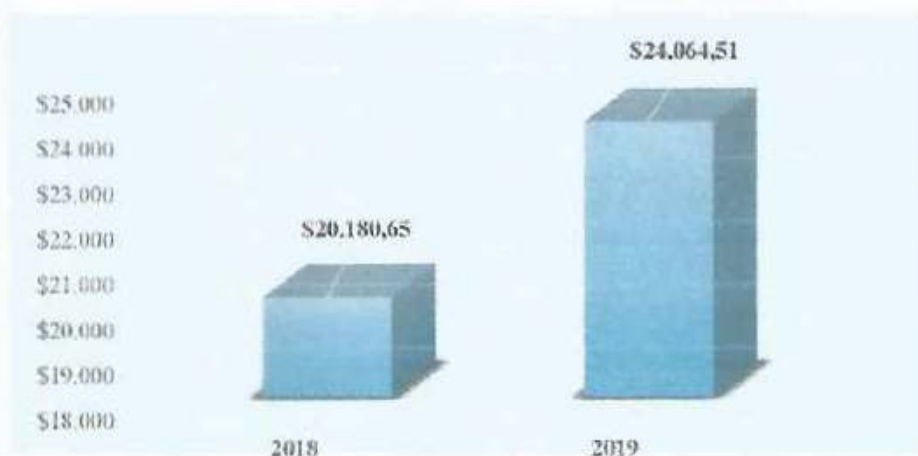


*entro operativo
de 2017 - 2016
versus otros fondos
BvB*

Adicionalmente, se incrementó temporalmente la inversión de incentivos financieros para el personal de ventas con el fin de contrarrestar la disminución de la cartera total de clientes. En efecto, como muestra el Gráfico 2, en el 2019 las ventas nuevas de planes de salud y vida crecieron 19.25% con respecto al 2018. Para que el incremento en los honorarios recaudados sea proporcional al crecimiento en ventas nuevas, es necesario fidelizar la cartera actual de clientes para que la persistencia de sus pagos sea más estable en el 2020.

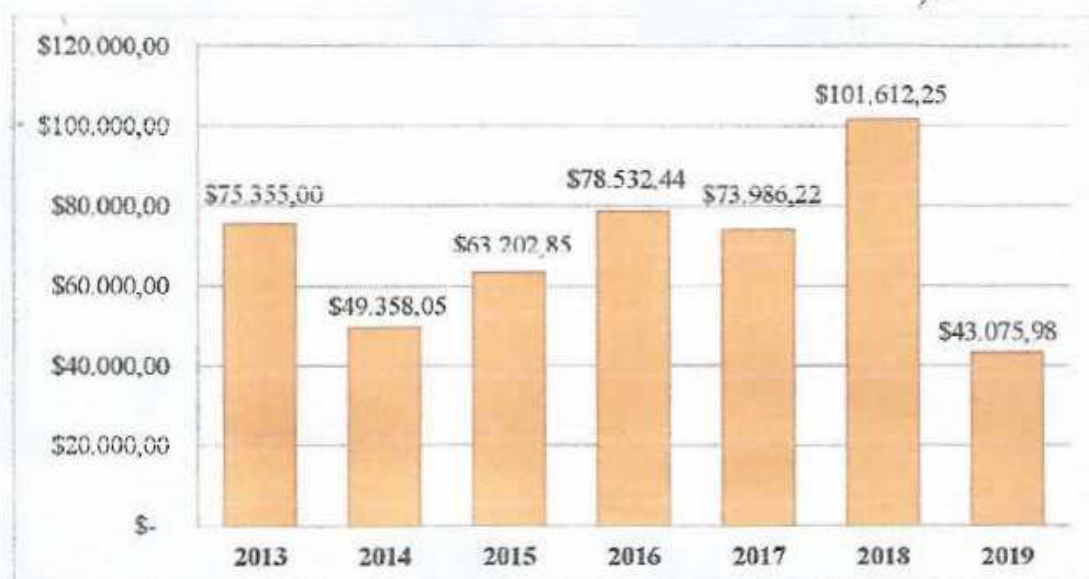
Gráfico 2: Ventas Nuevas de Planes de Salud y Vida en 2018-2019

Ventas Nuevas de Planes de Salud y Vida 2018 - 2019



De acuerdo con las necesidades de la administradora, cambios organizacionales e incrementos temporales en las comisiones del personal de ventas también se han realizado antes. La asignación de estos recursos se hace bajo el criterio estratégico de la Gerencia General y causa fluctuaciones respectivas en la utilidad de la compañía. No obstante, como muestra el Gráfico 3, las reducciones en la utilidad de la empresa por redistribuciones de sus recursos financieros han sido acompañadas de un incremento en las ganancias del siguiente año desde el 2013.

Gráfico 3: Utilidad de Admunifondos (2013 – 2019)



A pesar de que la empresa no puede controlar del todo la demanda por sus productos, está en su capacidad seguir implementando estrategias de venta, recaudación y fidelización para maximizar el número de clientes captados en el 2020. Es por ello que se recomienda mantener el enfoque de rentabilidad de los productos, impulsando los que tienen márgenes de beneficio más extensos. Esto permite cubrir el costo de administración del fondo, alcanzar un mayor rendimiento para los partícipes y generar un mayor impacto social.

II. Fondo Prevenir

En el 2019, el Fondo de Inversión Prevenir captó 517 nuevos partícipes. Además de incrementar las nuevas afiliaciones al fondo, se programaron las renovaciones de las inversiones de los partícipes antiguos que estaban próximos a culminar su plazo de participación. Muchos decidieron retirar sus ahorros para utilizarlos en negocios, adquisiciones de viviendas u otros propósitos. Sin embargo, se lograron renovar \$933.898,49 (38,91%) de los rescates planificados para el 2019. La distribución de los plazos a los que los partícipes decidieron renovar sus inversiones se muestra en la Tabla 2.

Tabla 2: Distribución de los Plazos de las Inversiones de los Partícipes Renovadas en 2019

<u>Plazo Renovado (Años)</u>	<u>Monto</u>	<u>Número de Partícipes</u>
1	\$ 756,177.79	659
2	\$ 104,004.84	270
3	\$ 61,835.27	192
4	\$ 6,148.91	7
5	\$ 288.08	1
6	\$ 5,443.60	3
Totales:	\$ 933,898.49	1,132

Partícipes, Patrimonio e Inversiones de Prevenir

El Gráfico 4 muestra la cantidad de partícipes activos del Fondo Prevenir durante los últimos 11 años. Entre el 2008 y el 2019, el número de afiliados activos de Prevenir ha incrementado 108,35%. Esto refleja una demanda sostenible que es sustentada en una satisfacción por los beneficios directos y adicionales que ofrece el Plan Prevenir. Además, como exhibe el Gráfico 5, se ha sido consistente con la expectativa de captación de partícipes nuevos afiliados al Fondo Prevenir en el 2019.

Gráfico 4: Partícipes Activos del Fondo Prevenir entre 2008 y 2019

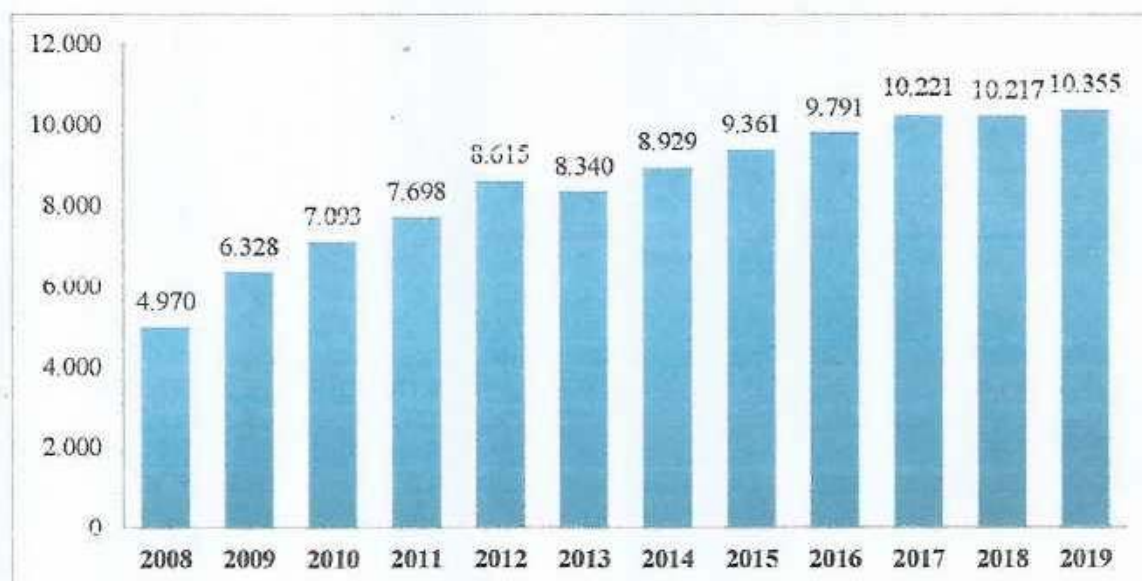


Gráfico 5: Partícipes Nuevos Afiliados al Fondo Prevenir en el 2018 y 2019



El Gráfico 6 muestra que el 86,07% de los clientes de Prevenir cuentan con participaciones en el fondo inferiores a \$1.000. Esto es congruente con el promedio de aportación mensual de los partícipes (\$36,08) que se muestra en la Tabla 3. No obstante, como se evidencia en el Gráfico 7, dicho nivel de contribución no ha perjudicado el patrimonio del fondo de inversión. En efecto, el patrimonio total de Prevenir ha incrementado ininterrumpidamente desde el 2014 y al 31 de diciembre de 2019 asciende a \$7,075,590.47.

Gráfico 6: Segmentación de Partícipes según su Monto de Participación en el Fondo

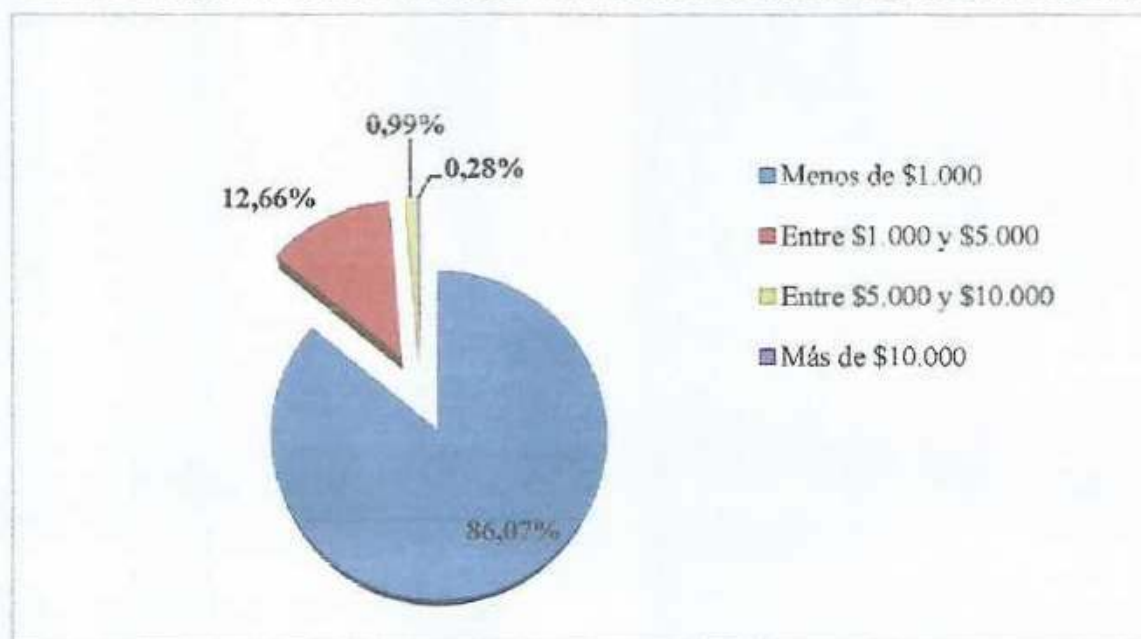


Tabla 3: Promedio de Aportación Mensual de los Partícipes de Prevenir en el 2019

Mes	Cuentas de Partícipes	Aportaciones de Partícipes	Promedio de Aportación
Enero	3,703	\$ 132,686.37	\$ 35.83
Febrero	3,651	\$ 128,981.70	\$ 35.33
Marzo	3,659	\$ 131,956.99	\$ 36.06
Abril	3,714	\$ 139,730.24	\$ 37.62
Mayo	3,667	\$ 131,801.65	\$ 35.94
Junio	3,616	\$ 125,579.01	\$ 34.73
Julio	3,676	\$ 127,033.91	\$ 34.56
Agosto	3,678	\$ 131,466.66	\$ 35.74
Septiembre	3,662	\$ 129,761.46	\$ 35.43
Octubre	3,679	\$ 129,581.84	\$ 35.22
Noviembre	3,586	\$ 125,982.05	\$ 35.13
Diciembre	3,696	\$ 152,626.97	\$ 41.30
Promedio Total	3,666	\$ 132,265.74	\$ 36.08

Gráfico 7: Patrimonio Total del Fondo Prevenir 2008 - 2019

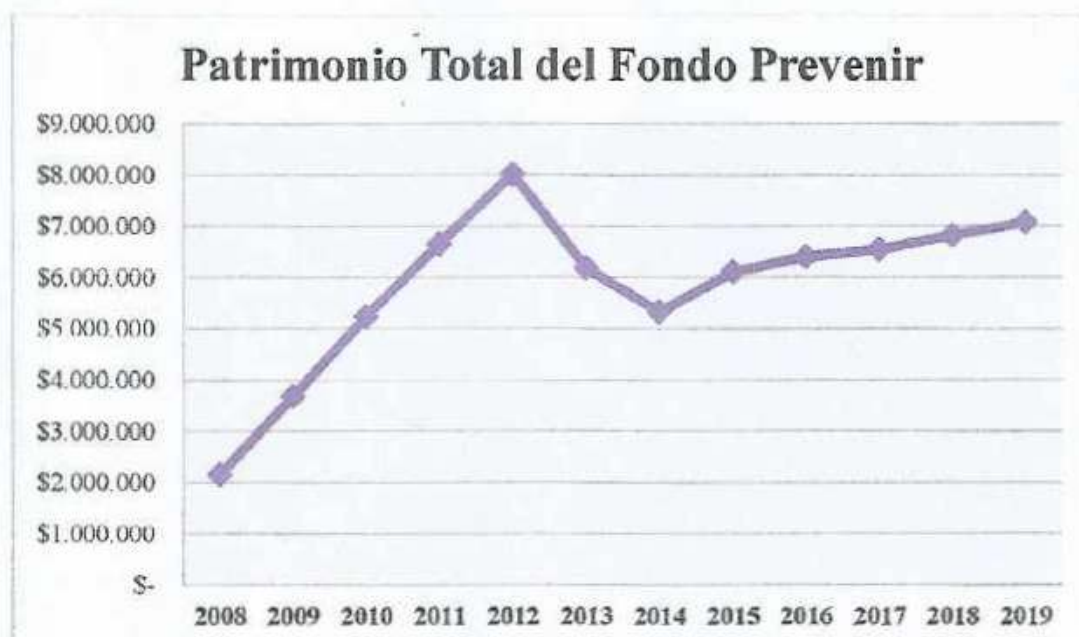
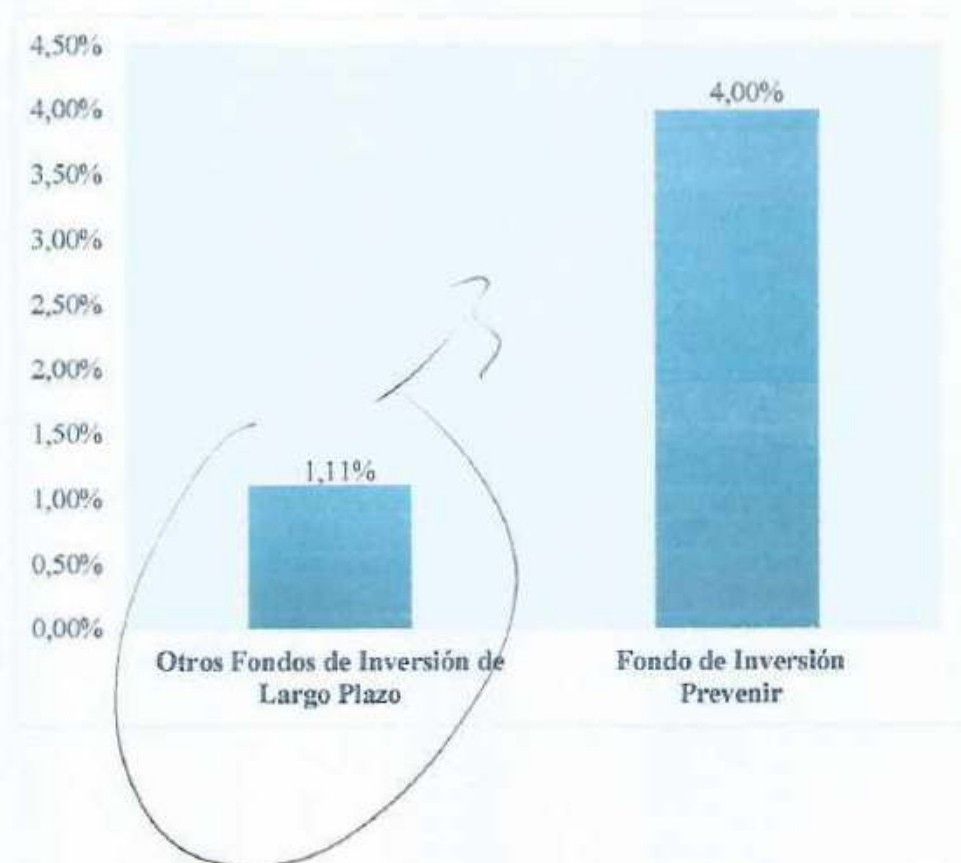


Gráfico 8: Comparación del Rendimiento Acumulado de Prevenir con la Competencia al Cierre del 2019



A 3D pie chart illustrating the distribution of 30 different types of waste. The chart is divided into 30 segments, each representing a specific waste type and its percentage of the total. The segments are color-coded and labeled with their respective percentages. The largest segments are 14.54%, 13.98%, and 13.35%. Other significant segments include 5.85%, 3.24%, 2.67%, 2.48%, 2.47%, 2.19%, 2.08%, 1.88%, 1.83%, 1.75%, 1.66%, 1.46%, 1.35%, 1.18%, 1.13%, 1.03%, 1.02%, 0.78%, 0.73%, 0.70%, 0.65%, 0.64%, 0.56%, 0.34%, 0.32%, 0.30%, 0.25%, 0.18%, 0.15%, 0.12%, and 0.04%.

Waste Type	Percentage
1	14.54%
2	13.98%
3	13.35%
4	5.85%
5	3.24%
6	2.67%
7	2.48%
8	2.47%
9	2.19%
10	2.08%
11	1.88%
12	1.83%
13	1.75%
14	1.66%
15	1.46%
16	1.35%
17	1.18%
18	1.13%
19	1.03%
20	1.02%
21	0.78%
22	0.73%
23	0.70%
24	0.65%
25	0.64%
26	0.56%
27	0.34%
28	0.32%
29	0.30%
30	0.25%
31	0.18%
32	0.15%
33	0.12%
34	0.04%

- | | |
|---|----------------------------------|
| ■ Produbanco | ■ Banco Amazonas |
| ■ Banco Del Pichincha | ■ Banco del Pacifico |
| ■ Banco Bolivariano | ■ Banco Diners Club del Ecuador |
| ■ Procursa | ■ Industrias Ales C.A. |
| ■ Sumesa S.A. | ■ Furoiani Obras y Proyectos |
| ■ Universal Sweet Industries | ■ Almacenes Boyaca |
| ■ Rinomaq S.A. | ■ Produce S.A. |
| ■ Plasticos del Litoral S.A. | ■ Corporación El Rosado S.A. |
| ■ Ecosambito C. Ltda | ■ Tabos del Pacifico S.A. |
| ■ Teleonet S.A. | ■ Electrocaables C.A. |
| ■ ETINAR S.A. | ■ Comandato S.A. |
| ■ I Alpha Factoring | ■ II Southecuameridian |
| ■ I Reprocesa | ■ II Agnamar |
| ■ Superdeporte | ■ I Covigon |
| ■ I Credimetrica | ■ Senefelder C.A. |
| ■ Edesa S.A. | ■ BASESURCORP S.A. |
| ■ Envases del Litoral S.A. | ■ EDIMCA C.A. |
| ■ INCABLE S.A. | ■ LIRIS S.A. |
| ■ II Envases del Litoral S.A. - Papel Comercial | ■ Nestle S.A. - Papel Comercial |
| ■ Plásticos del Litoral - Papel Comercial | ■ Difare S.A. - Papel Comercial |
| ■ Promariscos S.A. - Papel Comercial | ■ Aekia S.A. - Factura Comercial |
| ■ Cuentas | |

Tabla 4: Distribución del Portafolio de Inversiones por Emisor al 31 de Diciembre de 2019

Distribución por Emisor			
AAA-	Produbanco	170,000.00	2.48%
AA+	Banco Amazonas	994,799.20	14.54%
AAA-	Banco Del Pichincha	956,131.23	13.98%
AAA-	Banco del Pacifico	984,254.12	14.39%
AAA-	Banco Bolivariano	70,000.00	1.02%
AAA-	Banco Diners Club del Ecuador	400,000.00	5.85%
AA	Procarsa	48,666.66	0.71%
AA+	Industrias Ales C.A.	221,600.00	3.24%
AAA-	Sumesa S.A.	169,183.30	2.47%
AA+	Furoiani Obras y Proyectos	113,735.24	1.66%
AAA-	Universal Sweet Industries	70,000.00	1.02%
AA+	Almacenes Boyaca	182,633.34	2.67%
AA	Rinomaq S.A.	30,162.52	0.44%
AAA	Preduca S.A.	53,040.00	0.78%
AA+	Plásticos del Litoral S.A.	124,166.66	1.81%
AAA	Corporación El Rosado S.A.	44,800.00	0.65%
AA+	Ecosambito C. Ltda	81,936.46	1.20%
AA-	Tubos del Pacifico S.A.	43,750.00	0.64%
AAA-	Telconet S.A.	10,000.00	0.15%
AAA	Electrocables C.A.	149,999.97	2.19%
AA+	ETINAR S.A.	80,433.44	1.18%
AAA	Comandato S.A.	119,435.75	1.75%
AA+	I Alpha Factoring	24,000.00	0.35%
AAA	II Southeuameridian	21,818.19	0.32%
AA+	I Reproecsa	76,972.26	1.13%
AA+	II Agnamar	16,842.11	0.25%
AAA-	Superdeporte	142,110.00	2.08%
AAA-	I Covigon	20,583.34	0.30%
AA+	I Credimetrica	12,187.50	0.18%
AA	Senefelder C.A.	70,803.59	1.03%
AAA	Edesa S.A.	259,515.16	3.79%
AA+	BASESIURCORP S.A.	43,750.00	0.64%
AA+	Envases del Litoral S.A.	128,787.80	1.88%
AAA-	EDIMCA C.A.	125,000.00	1.83%
AA+	INCABLE S.A.	100,000.00	1.46%
AA+	LIRIS S.A.	43,750.00	0.64%
AA+	II Envases del Litoral S.A. - Papel Comercial	50,000.00	0.73%
AAA	Nestle S.A. - Papel Comercial	47,619.05	0.70%
AA+	Plásticos del Litoral - Papel Comercial	23,046.50	0.34%
AAA	Difare S.A. - Papel Comercial	38,090.20	0.56%
AAA	Promariscos S.A. - Papel Comercial	100,000.00	1.46%
AAA-	Aekia S.A. - Factura Comercial	100,187.60	1.46%
AAA	Cuenias	277,372.64	4.05%
TOTAL ACTIVOS		6,841,163.83	100.00%

Tabla 5: Distribución del Portafolio de Inversiones por Plazo

Distribución del Portafolio por Plazo	
A la vista	4.05%
Hasta un año	71.58%
Hasta 2 años	11.22%
Hasta 3 años	10.01%
Hasta 4 años	2.66%
Hasta 5 años	0.48%

Tabla 6: Distribución del Portafolio de Inversiones por Instrumento

Concentración Tipo Instrumento	
CDI	13.98%
CDP	29.95%
CID	5.85%
DPF	2.49%
Cuentas	4.05%
Papel Comercial	3.78%
Factura Comercial	1.46%
Obligaciones Hasta 3 años	35.30%
Obligaciones Hasta 4 años	2.66%
Obligaciones Hasta 5 años	0.48%

Tabla 7: Resumen de Inversiones por Calificación de Riesgo

RESUMEN DE INVERSIONES		
43 Instituciones:		
6	Bancos e Instituciones AAA o AA	52.26%
30	Obligaciones Sector Privado AA o AAA	38.44%
5	Papel Comercial	3.79%
1	Factura Comercial	1.46%
1	Cuenta de Ahorros	4.05%
43	Total	100.00%

III. Impacto Social

Tabla 8: Retiros por Fallecimientos y Viviendas

<u>Transacción</u>	<u>Número Partícipes</u>	<u>Total Retiro</u>
Retiro No Programado por Fallecimiento	10	\$ 8.515,02
Retiro Programado para Vivienda	11	\$ 13.227,22
Total General	21	\$ 21.742,24

Beneficios Adicionales Aplicados en el Fondo Prevenir

- Rescates Totales por Fallecimiento:**

El punto diecisiete del Reglamento Interno del Fondo, estipula las siguientes condiciones para el rescate del 100% de las unidades de participación (retiro del Fondo): a) En caso de que fallezca un hijo, o un pupilo legalmente designado, o el cónyuge o conviviente (en unión de hecho), del partícipe, sin que sea relevante el tiempo de aportaciones del partícipe; b) En caso de fallecimiento del partícipe, las personas a cuyo favor se declare la posesión efectiva de bienes del fallecido, sin que sea relevante el tiempo de aportaciones del partícipe.

Total de retiros por fallecimiento en el 2019: US\$ 8.515,02 (10 casos)

- Rescates Parciales para Adquisiciones de Viviendas:**

Los partícipes que hayan cumplido tres años de aportaciones al Fondo tienen la oportunidad de pagar la cuota inicial para la adquisición de una vivienda nueva con el rescate del 50% de sus unidades de participación acumuladas.

En el 2019, once partícipes acogieron esta opción e impulsaron la construcción de viviendas en la zona metropolitana de Guayaquil.

Total de retiros del 50% para viviendas en el 2019: US\$ 13.227,22 (11 casos)

▪ **Atenciones Médicas Totales:**

Los clientes de Prevenir gozan de atenciones médicas a través de los proveedores de los distintos planes ambulatorios y de salud que ofrece Admunifondos como complemento a su plan de ahorro. Los honorarios que retiene la administradora de fondos por la recaudación fiduciaria de los ingresos que generan estos productos provienen de márgenes de beneficio previamente acordados con los proveedores. Por ende, no representan un costo adicional que se cobra a los clientes. A pesar de los honorarios que percibe la fiduciaria, los beneficios adicionales (servicios médicos ambulatorios y seguros de salud y vida) que ofrece Prevenir tienen precios más bajos que los comercializados por los proveedores a través de otros canales de distribución. Estos descuentos son un factor importante para lograr la fidelización de los clientes en el ahorro mensual.

Productos y Servicios

Servicios Ambulatorios:

Existe una gran demanda de servicios ambulatorios de salud incluyendo beneficios de consultas médicas gratuitas, gastos de accidente, descuentos en exámenes y farmacias y servicios funerarios. Admunifondos ha desarrollado estos productos como un complemento de bajo costo al plan Prevenir. El objetivo principal ha sido asegurar a personas que generalmente no tuvieran acceso a seguros de salud o que no pudieran pagar planes de salud completos.

Los servicios se han implementado por medio de varios centros médicos reconocidos con ubicaciones en todos los sectores de Guayaquil. Por no tener límites de edad para el ingreso, resultan muy convenientes para personas de la tercera edad, quienes no tienen acceso a consultas médicas privadas gratuitas. Además, no existe restricción de ingreso por enfermedades preexistentes. Por lo tanto, las personas con enfermedades crónicas también pueden obtener los beneficios de consultas y descuentos importantes en exámenes y medicinas.

Planes de Salud y Enfermedades Graves

En el 2019, se ofrecieron los siguientes productos para incentivar el ahorro en clientes con diferentes niveles económicos y pertenecientes a múltiples nichos de mercado:

- Planes Ambulatorios con los Centros Medilink y Medikal.
- Red cerrada de atención de Plan Vital (Grupo Alcívar) Ambulatorio / Hospitalario al 100% y servicio de ambulancia Trauma 1.

- Medicina pre-pagada ASISKEN en Clínica Kennedy – Alborada con cobertura Ambulatorio / Hospitalario al 80% y límite de \$30.000.
- Seguro de Vida, Enfermedades Graves, Funeral y Desempleo de Seguros Mapfre-Atlas con cobertura hasta \$30.000.
- Servicio Ambulancia y Consultas de urgencia a domicilio a través de Médicos en Casa (MEC).
- Producto de Salud Hospitalario únicamente con límite de \$6.000 con el grupo hospitalario Kennedy.
- Seguros de Vida Pichincha con cobertura hasta \$60.000.

Prestadores de Salud

Gráfico 10: Distribución de Clientes que Contrataron Coberturas de Salud y/o Vida en 2019



Gráfico 11: Cantidad de Clientes que Contrataron Coberturas de Salud y/o Vida en el 2019

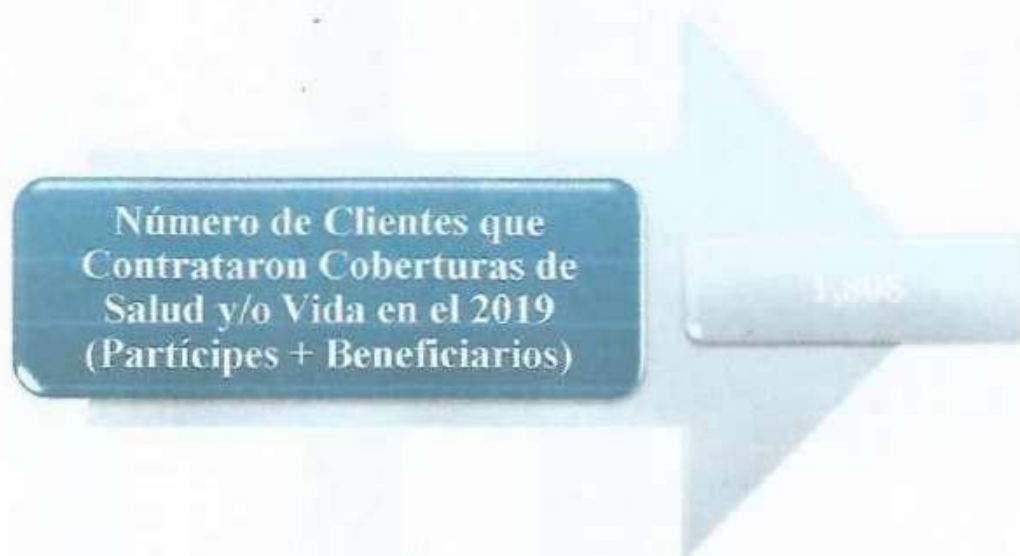


Tabla 9: Distribución de Clientes que Contrataron Coberturas de Salud y/o Vida en 2019

2019	Prestador de Servicios							Total Mensual
	Atlas	Pichincha	Plan Vital	Asisken	MEC	Medikal	Medilink	
Enero	22	36	2	27	112	81	20	300
Febrero	17	23	2	20	109	94	48	313
Marzo	12	14	1	10	115	87	24	263
Abril	15	37	4	12	132	104	23	327
Mayo	15	29	2	11	135	96	31	319
Junio	24	28	3	10	102	69	29	265
Julio	20	38	5	35	165	114	49	426
Agosto	16	46	3	25	154	101	48	393
Septiembre	18	16	6	10	180	92	73	395
Octubre	7	3	0	15	117	63	44	249
Noviembre	12	5	4	11	89	56	29	206
Diciembre	10	5	5	11	96	57	38	222
Total Anual	188	280	37	197	1,506	1,014	456	

Informe de las Coberturas de Asistencia Médica y Seguros de Vida

A continuación, las tablas 9 y 10 muestran los reportes estadísticos proporcionados por los proveedores de seguros de salud y vida sobre las coberturas prestadas a los clientes de Admunifondos en el 2019¹.

Tabla 10: Resumen de Servicios Prestados por Medilink en el 2019

Tipo de Servicio	Atenciones
Consultas Básicas	702
Consultas Especialidades	820
Ecografías	131
Rayos X	115
Terapia Física	166
Procedimiento Interno	95
Laboratorio Clínico	1,907
Total	3,936

Tabla 11: Resumen de Siniestralidad de Seguros del Pichincha en el 2019

Tipo de Siniestro	Valor Indemnizado	Fecha de Pago
Renta diaria por hospitalización.	\$195.00	5/13/2019
Renta temporal de supervivencia (\$1500) y muerte por cualquier causa (\$5000)	\$6,500.00	3/19/2019
Renta diaria por hospitalización.	\$1,040.00	6/28/2019
Muerte por cualquier causa	\$30,000.00	8/28/2019
Renta diaria por hospitalización.	\$910.00	10/30/2019
Total de siniestros pagados	\$38,645.00	

¹ A la fecha, los únicos proveedores que han remitido dichos reportes han sido Medilink y Seguros del Pichincha.

IV. Titularización Hipotecaria VOLARE:

El total de la cartera al 31 de diciembre de 2019 asciende a US\$269.466,27 correspondiendo US\$230.576,76 a capital y US\$38.889,51 a intereses. El Fondo de Contingencia suma US\$221.174,92. Al cierre de diciembre, la cartera vencida se situó en US\$22.148,82 que representa el 8.21% sobre la cartera total.

La Calificación de Riesgo se mantiene en AAA.

V. Hechos Extraordinarios

No se presentaron hechos extraordinarios.

VI. Destino de Utilidades

Previo cumplimiento de la normatividad societaria y fiscal, la Gerencia General sugiere invertir los recursos en el desarrollo de nuevos canales de distribución para captar un mayor número de partícipes y afiliados a los productos masivos de salud que generan el mayor impacto social.

VII. Recomendaciones

- Seguir invirtiendo los excedentes de flujo de caja en el desarrollo de canales de distribución.
- Ampliar la venta del Plan Prevenir a otros sectores del mercado ya que es un medio beneficioso de ahorro programado, especialmente para los afiliados en relación de dependencia.
- La Municipalidad podría coadyuvar en la difusión publicitaria del Fondo Prevenir para captar nuevos partícipes.
- Visitar empresas para promover los productos de Prevenir.
- Difundir el Plan Prevenir al Gran Guayaquil (Daule, Samborondón y Durán)
- Concientizar al personal de las entidades municipales respecto a los beneficios de afiliarse al Plan Prevenir.

- Incentivar las ventas de los productos de salud, vida y ahorro a través de nuevos estímulos financieros para los asesores comerciales.
- Crear un fondo de inversión de un año para ofrecer a los clientes una alternativa de ahorro a corto plazo.
- Buscar y afianzar alianzas estratégicas con nuevos proveedores de salud.

Atentamente,



Carlos E. Vélez

12 de febrero de 2020