

**INFORME DE RENDICION DE CUENTAS  
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO 2013**

Quito, 10 de febrero de 2014

Señores

**ACCIONISTAS DE FONDO ALIANZA ALIANPREME S.A.**

Presente.-

De mi consideraci3n:

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias vigentes, pongo a su consideraci3n el informe de las principales actividades de la empresa y los resultados obtenidos durante el a3o 2013.

**ESTADOS FINANCIEROS**

En el comparativo entre los a3os 2012 y 2013, encontramos que a nivel de activos se presenta una ligera disminuci3n ocasionada por la recuperaci3n de cartera vencida cuyos fondos sirvieron para abonar la deuda que la compa3a mantiene con Alianza Compafi3a de Seguros, ello explica la disminuci3n de los pasivos.

En lo relativo al patrimonio, encontramos que en el ejercicio 2013, se registra una utilidad de US\$ 4.285,40, la misma que servir3 para compensar la p3rdida registrada en los dos a3os anteriores.

En lo relativo al estado de p3rdidas y ganancias, encontramos que existe un incremento de ventas del 231%, en tanto que en la econom3a nacional el crecimiento del PIB fue del cuatro por ciento.

Al incrementarse el nivel de ventas, tambi3n los gastos administrativos se incrementaron sobre todo en el costo de ventas ya que al tratarse de productos masivos se ha requerido invertir en la log3stica necesaria por temas relacionados con los diferentes desplazamientos previstos para las negociaciones de los productos.

ACTIVO	2012	2013	PASIVO	2012	2013
Corrientes	254.034,88	248.357,02	Corriente	52.327,34	43.636,44
Activos fijos	3.452,18	4.724,54			
DEUDORES POR REASEGUROS Y COASEGUROS					
OTROS ACTIVOS					
			<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>52.327,34</b>	<b>43.636,44</b>
			<b>PATRIMONIO</b>		
			CAPITAL	220.000,00	220.000,00
			APORTES PARA FUTURAS CAPITALIZACIONES	65465	65465
			RESULTADOS (ACUMULADOS)	-67.268,40	-80.305,28
			RESULTADOS	-13.036,88	4.285,40
			<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>205.159,72</b>	<b>209.445,12</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>257.487,06</b>	<b>253.081,56</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>257.487,06</b>	<b>253.081,56</b>

## INDICADORES FINANCIEROS

El indicador de liquidez pasó de 1,03 en el año 2012 a 1,11 en el año 2013.

### 2012

<b>Índice de Liquidez</b>	<b>Activo Corriente</b>	<b>54.034,88</b>	<b>1,03</b>
	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>52.327,34</b>	

### 2013

<b>Índice de Liquidez</b>	<b>Activo Corriente</b>	<b>48.357,02</b>	<b>1,11</b>
	<b>Pasivo Corriente</b>	<b>43.636,44</b>	

Este indicador representa que la compañía dispone de los recursos suficientes dentro de su activo corriente para cubrir sus pasivos corrientes. Para efectos contables, el término corriente representa aquellos activos o pasivos con duración menor a un año.

- Fondo de rotación neta

### 2012

<b>Fondo de Rotación Neta</b>	<b>Activo Corriente</b>	<b>- Pasivo Corriente</b>	<b>1.707,54</b>
	<b>54.034,88</b>	<b>- 52.327,34</b>	

**2013**

<b>Fondo de Rotación</b>	<b>Activo Corriente</b>	-	<b>Pasivo Corriente</b>	
<b>Neta</b>	<b>48.357,02</b>	-	<b>43.636,44</b>	<b>4.720,58</b>

Este índice muestra la disponibilidad que tenemos para realizar las operaciones corrientes. En el caso de la empresa, el fondo de rotación neta es positivo, es decir, sus activos corrientes son superiores a sus pasivos corrientes.

• **Razón de endeudamiento**

La razón de endeudamiento, mide el total de los pasivos con respecto al total de activos. En nuestro caso, encontramos que para el año 2012, los pasivos representan el 20,31% de los activos, en tanto que para el año 2013, el indicador registra una disminución al 17,24%.

**2012**

<b>Razón de</b>	<b>Pasivo Total</b>	<b>52.327,34</b>		<b>20,32%</b>
<b>Endeudamiento</b>	<b>Activo Total</b>	<b>257.487,06</b>		

**2013**

<b>Razón de</b>	<b>Pasivo Total</b>	<b>43.636,44</b>		<b>17,24%</b>
<b>Endeudamiento</b>	<b>Activo Total</b>	<b>253.081,56</b>		

**INVERSIONES**

Alianza Vital durante el 2013 ha manejado inversiones con un interés entre el 4,35% a 5,25% a un plazo de 90 días. En noviembre del 2013 se realizó un cambio al Banco de Guayaquil.

<b>FECHA</b>	<b>MONTO</b>	<b>ENTIDAD FINANCIERA</b>	<b>% INTERES</b>
13/02/2013	2.136,44	DINERS CLUB	4,35%
16/05/2013	2.351,11	DINERS CLUB	4,60%
16/08/2013	2.351,11	DINERS CLUB	4,60%
25/11/2013	2.684,74	BANCO DE GUAYAQUIL	5,25%
<b>TOTAL</b>		<b>9.523,40</b>	

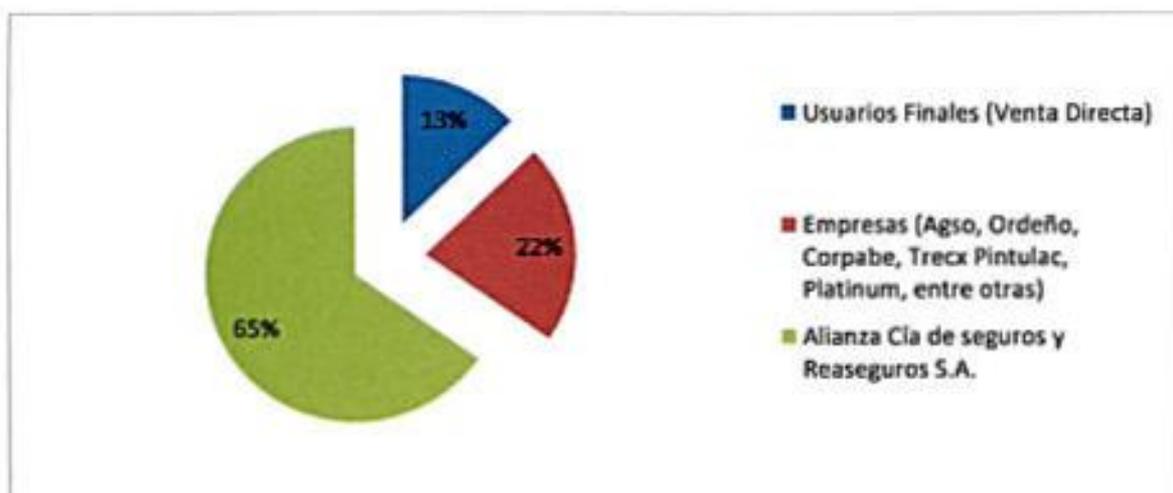
Por concepto de intereses la compañía ha ganado la cifra de US\$ 9.423,40 durante el periodo 2013.

### GESTIÓN COMERCIAL

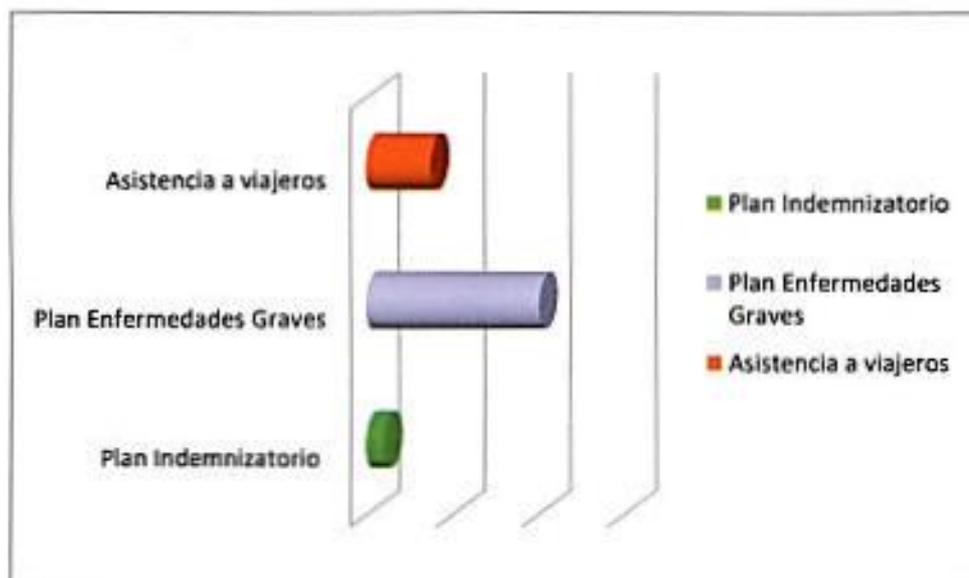
Durante el ejercicio 2013, se registraron ventas por un total de US\$ 149.815, cifra que representa el 231% de crecimiento con respecto al año 2012.

Del total de ventas generadas durante el año 2013, la mayor concentración se registra en Alianza Compañía de Seguros con un 65% del total vendido, es decir US\$ 98.366,93, seguido del segmento conformado por empresas de Indole jurídica con el 22% y el grupo de consumidores individuales con el 13%.

Afiliados Finales (Venta Directa)	19.011,19	13%
Empresas (Agso, Ordeño, Corpabe, Trex Pintulac, Platinum, entre otras)	32.436,88	22%
Alianza Compañía de seguros y Reaseguros S.A.	98.366,93	66%
<b>TOTAL</b>	<b>149.815,00</b>	<b>100%</b>



En cuanto se refiere a la segmentación por producto, encontramos que el mayor volumen de ventas se concentra en enfermedades graves, seguido de asistencia a viajeros y finalmente el plan indemnizatorio.



<b>Plan Indemnizatorio</b>	<b>10.571,39</b>	<b>7%</b>
<b>Plan Enfermedades Graves</b>	<b>101.251,69</b>	<b>68%</b>
<b>Asistencia a viajeros</b>	<b>37.991,92</b>	<b>25%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>149.815,00</b>	<b>100%</b>

En el comparativo por producto entre el año 2012 y 2013, encontramos que todos los productos presentan un importante incremento en ventas, en valores absolutos, el producto de enfermedades graves, es el que registra mayor crecimiento.

Producto	2012	2013	Variación %
Indemnizatorio	710,98	10.571,39	1386,88%
Enfermedades Graves	36.581,37	101.251,69	176,78%
Asistencia a viajeros	7.945,15	37.991,92	378,18%
<b>Total</b>	<b>45.237,50</b>	<b>149.815,00</b>	<b>231,17%</b>

## SINIESTROS

En lo relativo a siniestros, encontramos que durante el año 2013 se pagaron US\$ 2.657,74 por concepto de siniestros de los productos de viajeros y enfermedades graves.

### SINIESTROS PAGADOS 2013

<b>Alianza Pass</b>	907,74
<b>Alianza Vital</b>	1.750,00
<b>TOTAL</b>	2.657,74

Los siniestros que han sucedido de Alianza Pass en el extranjero, se reembolsaron en Ecuador ya que REDBRIDGE ha realizado las respectivas transferencias para los pagos. En Alianza Vital se ha pagado US\$ 1.750,00 en productos indemnizatorios, de manera ágil y rápida.

## TECNOLOGÍA

Durante el 2013 se realizó la creación del módulo de pruebas para Alianza Vital y Pass el mismo que servirá para que se realicen las capacitaciones en los puntos de venta externos.

- **ALIANZA VITAL**

- Proceso de Facturación por Movimientos (Renovaciones):
  - Creación de Lotes
  - Generación de Movimientos
    - Carga automática desde un archivo en Excel de: Titulares, Beneficiarios, Dependientes.
    - Inclusiones
    - Exclusiones
    - Movimiento Mensual.
  - Validación de la información generada en el movimiento.
  - Generación de documentos digitales:
    - Anexos de afiliación.
      - Anexo comparecientes y afiliados (1)
      - Anexo plan de beneficios (2)
      - Anexo cuotas y formas de pago (4)
    - Caratula del contrato.
    - Factura o Nota de Crédito.

- **ALIANZA PASS**

- Análisis, Diseño e Implementación del cotizador de Alianza Pass (Individual-Familiar, Grupo y Anual) sin depender del proveedor en el exterior:
  - Creación de la tarifa considerando los siguientes parámetros:
    - Primas de Riesgo (carga automática desde un archivo en Excel.)
    - Deportes de alto Riesgo.
    - Terrorismo y Catástrofes.
    - Cancelación de Viaje.
    - Deducible.
    - Mayor a 65 años.
    - Destino
    - Muerte Accidental.
    - Descuentos por Grupos
  - Emisión de contrato:
    - Plantilla parametrizable para las condiciones particulares.
    - Forma de Pago:
      - De Contado
      - Tarjeta de Crédito
    - Para la emisión de un contrato en grupo (carga automática desde un archivo en Excel)
    - Generación de los documentos digitales:
      - Condiciones Particulares.
      - Factura.

## RED DE PRESTADORES

### PREVEMED – GEA

Buscando siempre mejores valores agregados para los afiliados y que nuestra propuesta comercial genere más valor hemos decidido cambiar de prestador médico, de Prevemed a Gea con lo que vamos a mejorar servicios, cobertura, niveles de atención, etc. Consiguiendo las siguientes ventajas:

- Asistencia Médica (COPAGOS)
- Red Odontológica (Se brindará los servicios de Asistencia Odontológica al afiliado, mediante la coordinación, y/o atención por parte de un facultativo calificado en odontología, adscrito a la red de prestadores).
- En todos los programas incluye ambulancia (traslado médico nacional y local) y orientación médica telefónica.

- **ASISTENCIA DENTAL PREVENTIVA**  
Consulta con odontólogo  
Examen clínico y diagnóstico  
Radiografía periapical  
Profilaxis Simple  
Fluorización (menores de 15 años)
- **ASISTENCIA DENTAL EN CALCES**  
Resina (1 - 3 superficies) en piezas nuevas  
Resina (1 - 3 superficies) en piezas tratadas
- **ASISTENCIA EN ENDODONCIA**  
Endodoncia en molares  
Endodoncia en piezas anteriores  
Endodoncia en premolares
- **ASISTENCIA EN CIRUGÍA ORAL**  
Extracción Simple  
Extracción con Odontosección
- **ODONTOPEDIATRÍA**  
Resina en Temporales  
Resina en definitivos  
Extracciones pediátricas con anestesia  
Extracciones de piezas temporales con movilidad  
Pulpotomía  
Pulpectomía

El motivo importante de cambio es porque ya no se manejaría una Red de Descuentos para los afiliados, ahora ellos solo deben pagar el 20% del total de la consulta de acuerdo a los prestadores que tengan convenio es decir se manejaría por Copago, con una cobertura de prestadores a nivel nacional.

## REDBRIDGE

Durante el año hemos negociado con REDBRIDGE las mejores tarifas de manera que nuestro producto sea muy competitivo para el mercado ecuatoriano y con mejores valores agregados. Hemos logrado obtener la cobertura para personas que viajan para el Ecuador.

## TALENTO HUMANO

Alianza Vital está conformada por 5 personas que está distribuido de la siguiente manera:

- Guayaquil: 2 personas

- Quito: 3 personas

El nivel de rotación de ejecutivos de cuentas durante este año ha sido bastante alto lo que nos ha obligado a fortalecer nuestros procesos de selección pero de la misma manera nos hemos visto obligados a realizar permanentes capacitaciones lo que nos ha traído problemas en la comercialización de nuestros productos.

Se ha dado un paso importante como compañía, se realizó la contratación del CASHMANAGEMENT para el manejo de la nómina.

### CONCLUSIONES

- Durante el periodo 2013, hemos logrado revertir la pérdida del ejercicio 2012 que fue de US\$ 80.305,28, se consiguió pagar a Alianza Compañía de Seguros la cifra de US\$ 14.263,40, quedando una ganancia operativa de US\$ 4.285,40.
- Hemos culminado con éxito el desarrollo de la plataforma de emisión de nuestra marca Alianza Pass, con lo que tenemos total independencia de REDBRIDGE y un manejo directo de las tarifas para el Ecuador.
- Durante el 2013 los puntos externos (Agencias de viajes) son 3, con el sistema listo se tiene estimado captar por lo menos 7 agencias de viaje en Quito y 5 agencias en Guayaquil.
- En el 2014 nos enfocaremos a los mayoristas de turismo que se encuentran organizando paquetes de viaje para el mundial de Brasil. Hemos concretado con la agencia CRATER TURIST la contratación de 300 personas que viajarán al mundial por vía terrestre esto genera una prima de US\$ 18.000,00 aproximadamente.
- Tenemos proyectado para el mes de marzo aperturar una oficina en la ciudad de Cuenca, con un presupuesto de venta de US\$ 25.000,00.
- Hemos estructurado un presupuesto de ventas para el 2014 cuyo objetivo es de US\$213.065,11 cifra perfectamente alcanzable, una vez que hemos concluido con el desarrollo de la plataforma tecnológica. El cambio de la red de prestadores médicos y sus beneficios ayudara que la cartera de clientes se mantenga y aumente.

Atentamente

  
\_\_\_\_\_  
**Marcelo Galiano**  
Gerente General  
FONDO ALIANZA ALIANPREME S.A.