

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE PREVENCION MÉDICA DEL ECUADOR PREVEMEDSA S.A PERÍODO ECONÓMICO 2015

Señores Socios:

Cumpliendo con las disposiciones de nuestros estatutos y de la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente General pongo a su consideración el informe de la gestión del ejercicio económico 2015.

I. ENTORNO POLÍTICO Y ECONOMICO.

Situación económica del entorno:

En el segundo trimestre de 2015, el PIB de Ecuador mostró un crecimiento de 1.0%, respecto al mismo periodo del año anterior y una variación trimestral respecto al primer trimestre del año anterior de -0.3%; el nivel del PIB en valores constantes se ubicó en USD 17,596 millones.

El Gasto de Consumo Final del Gobierno (0.18 puntos porcentuales) y la Variación de Existencias (0.15 puntos porcentuales) contribuyeron positivamente en el segundo trimestre de 2015. Mientras se registró una contribución negativa del Gasto de Consumo Final de los Hogares -0.31%; la Formación Bruta de Capital Fijo -0.39%; las Exportaciones -0.49%; las Importaciones -0.60%.

Desde la óptica de la oferta-utilización de bienes y servicios, en el segundo trimestre de 2015, el Gasto de Consumo Final del Gobierno presentó un desempeño positivo 1.3%.

En el segundo trimestre de 2015, las variables que contribuyeron en mayor medida a la evolución económica inter-anual (t/t-4) del PIB (1.0%), fueron: el Gasto de Consumo Final de los Hogares, 1.18%; el Gasto de Consumo Final del Gobierno, 0.65%; Exportaciones, 0.09%. La Formación Bruta de Capital Fijo contribuyó negativamente en -0.41%. La contribución de las importaciones fue de -0.37%.

En el segundo trimestre de 2015, el PIB decreció en -0.3%, (t/t-1); explicado principalmente por la caída en la recaudación de impuestos (Otros Elementos del PIB); mientras que el VAB No Petrolero registró un crecimiento de 0.2% y el VAB Petrolero un crecimiento de 0.6%.

El crecimiento inter-anual (t/t-4) del PIB fue de 1.0%; en ese contexto, el VAB No Petrolero se incrementó en 2.4%. De su lado, el comportamiento del VAB Petrolero registró un decrecimiento de -4.3%, debido principalmente a la caída de la producción de petróleo crudo.



En el segundo trimestre de 2015, las actividades económicas que presentaron contribuciones positivas a la variación (t/t-1) -0.3% del PIB fueron: Administración Pública y defensa, 0.11%; Enseñanza, 0.07%; Manufactura, 0.05%; Suministro de electricidad y agua 0.05%, entre otras.

En cuanto a la variación inter-anual del PIB (1.0%), las actividades económicas que presentaron mayor contribución fueron: Actividades profesionales, 0.46%; Enseñanza, 0.37%; Manufactura, 0.29%; Comercio, 0.24%; y, Administración Pública, 0.24%.

La Producción Nacional de Crudo, entre enero y octubre 2015 registra una disminución de 1.9% con relación a similar periodo de 2014. Por empresas, Petroamazonas EP, en igual lapso de tiempo, disminuye su producción en 3.1%, mientras que la Operadora Río Napo presentó un incremento de 3.8%, las Compañías Privadas también muestran un decrecimiento de 1.8%. La disminución de la producción se asocia con la caída a nivel mundial de los precios del petróleo, que llevó al Gobierno Nacional a modificar las inversiones en este sector y a recortar la producción, priorizando los campos más rentables o con menores costos de producción.

Sector Monetario:

Al 31 de diciembre de 2014 las Reservas Internacionales registraron un saldo de USD 3,949.1 millones, lo que representó una disminución de USD 411.5 millones con respecto a diciembre 2013; variación que se explica principalmente por los movimientos de depósitos del sector público. Al 30 de noviembre de 2015 las Reservas Internacionales registraron un saldo de USD 3,126.3 millones.

La liquidez mantiene su tendencia creciente, para 2014 fue de USD 40,104.3 millones. De las cuales, las especies monetarias representan el 23.8%, mientras que la oferta monetaria alcanzó USD 18,695.2 millones.

En el año 2014 la oferta monetaria y la liquidez total presentaron tasas de crecimiento anual de 14.9% y 14.4%, respectivamente. Mientras, que las especies monetarias en circulación registraron una variación anual de 29.5%.

Para el mes de octubre de 2015 la liquidez total fue de USD 39,041.1 millones, de las cuales las especies monetarias representan el 28.4%, mientras que la oferta monetaria alcanzó USD 18,430.5 millones.

En octubre 2015 la oferta monetaria y la liquidez total presentaron tasas de crecimiento anual de 6.5% y 3.0%. Por otro lado, las especies monetarias en circulación registraron una variación anual de 28.1%.

Los depósitos de empresas y hogares en el Sistema Financiero alcanzaron en diciembre de 2014 USD 30,304.2 millones (30.0% del PIB*), siendo la tasa de crecimiento anual en este mes de 10.3%.

La cartera por vencer del Sistema Financiero al sector privado (empresas y hogares) en diciembre 2014 fue de USD 25,640.8 millones (25.4% del PIB*).

Los depósitos de empresas y hogares en el Sistema Financiero alcanzaron en octubre de 2015 USD 27,747.6 millones. La tasa de crecimiento anual fue (4.2)% en este mes.

La cartera por vencer del Sistema Financiero al sector privado (empresas y hogares) en octubre de 2015 fue de USD 25,105.3 millones.

Sector Fiscal:

Al comparar el período enero-octubre 2015 con similar período de 2014, se observa una menor recaudación de los ingresos y una reducción en los gastos del Sector Público No Financiero; generando un resultado global y primario deficitario en 2015.

II. PRINCIPALES GESTIONES Y OBJETIVOS CUMPLIDOS DE LA COMPAÑÍA.

A. GESTION COMERCIAL

En el año 2015 la visión comercial está cimentada en la fidelización de nuestros clientes masivos que representan el 64% de los ingresos de la compañía, así como en la consecución de un mayor número de socios comerciales. Estas alianzas están garantizadas en nuestras asistencias, con productos ofertados que **tangibilizan** el servicio, con el ánimo de que el cliente final vea satisfecho en su requerimiento, ya sea por un lado de la cobertura de su seguro, así como por el lado de la asistencia médica, pero que en fin de cuentas perciba un servicio de calidad.

Creación de productos nuevos que ofrecen al mercado alternativas que se adaptan cada vez más a la realidad y necesidad de cada potencial alianza, que nos da una ventaja competitiva y fideliza a nuestras grandes alianzas.

Implementación de estrategias de crossselling y upselling, para potencializar clientes actuales con la creación de productos para comercialización telefónica.



Estrategias de apoyo comercial a nuestras alianzas, participando activamente desde nuestro callcenter en las renovaciones de planes que contienen nuestro producto.

B. ATENCION AL CLIENTE

En junio se crea la jefatura de servicio al cliente y se implementan nuevos procesos para mejorar nuestro servicio, ampliar la red de proveedores médicos y del sector del bienestar en general, se fideliza a la red existente y se evalúan de una forma más profunda los proveedores médicos con el fin de lograr mayor calidad en nuestros servicios. Además de una constante negociación para la obtención de nuevos y mejores beneficios y promociones para nuestros clientes.

Cada bimestre nuestros afiliados tienen la oportunidad de acceder a nuevos beneficios, a través de promociones médicas y estéticas creadas especialmente para el cuidado de la salud y bienestar personal. Información que es socializada a través de múltiples medios digitales, de fácil acceso y entendimiento, con procesos operativos muy simples, para que su uso sea cotidiano.

C. AREA FINANCIERA

Para éste año se tomó la decisión de contratar auditores externos para que nuestro departamento contable financiero sea auditado y que mediante este examen se evalúe que el proceso de control interno y que los estados financieros sean elaborados bajo las Normas Internacionales de Información Financiera y también que se cumpla con las Normas Tributarias.

D. AREA DE TECNOLOGÍA Y COMUNICACIÓN

D.I Con el propósito de mejorar el proceso de agendamiento de citas de los afiliados de la compañía, se adquirió un sistema informático que faculte el ingreso de cada una de las llamadas recibidas en el Call Center el mismo que inicio su ejecución en el mes de febrero del 2015, llegando la implementación completa en el mes de junio.

El sistema de Agendamiento es en línea cuyo servidor se encuentra en la ciudad de Bogotá y éste permite realizar la siguiente gestión.

- Ingresar Base de Datos de Prestadores Médicos
- Ingresar Base de Datos de Afiliados
- Ingresas Alianzas
- Ingresar Especialidades Médicas

- Elaborar reportes de agendamientos mensuales
- Elaborar reportes de prestadores médicos
- Agendar citas médicas
- Reporte de llamadas recibidas
- Reporte de agendamiento de citas
- Realizar consultas

Al implementar el sistema de agendamiento de citas, el margen de error disminuye ya que se deja de utilizar Excel como herramienta de consulta y de agendamiento.

Toda la información de consulta, se encuentra ingresada previamente en el sistema, lo que permite que el tiempo de respuesta sea más rápido.

Finalmente el uso del sistema facilita el tiempo de respuesta, disminuye los errores permite que el trabajo sea eficaz.

D.2 Se realizó el cambio de la central telefónica en la que ésta nueva inversión tiene tecnología de punta que cumple con estándares de telefonía del mercado, tanto los tradicionales (TDM) con el soporte de puertos de interfaz analógicos (FXS y FXO) y RDSI (básicos y primarios), como los de telefonía IP (SIP, H.323, MGCP, SCCP/Skinny). Eso le permite conectarse a las redes públicas de telefonía tradicional e integrarse fácilmente con centralitas tradicionales (no IP) como son nuestros números antiguos ((02) 2 44 22 11(02) 2 44 34 21,etc) y otras centralitas en lo que corresponde a comunicación. Dispone de todas las funcionalidades de las grandes centralitas propietarias (Cisco, Avaya, Alcatel, Siemens, etc.). Desde las más básicas (desvíos, capturas, transferencias, multi-conferencias, etc.) hasta las más avanzadas (Buzones de voz, IVR, CTI, ACD, etc.)

E. AREA DE ADMINISTRACIÓN

Se implementó un sistema de cámaras de monitoreo en la diferentes áreas, con grabación 24/365, con el objetivo de tener un sistema adicional de seguridad y prevención de robos al personal que labora en nuestra compañía, además del monitoreo en línea, desde cualquier computadora y/o dispositivo móvil, con el ingreso de contraseñas asignadas, que brindan un soporte a la gestión y supervisión de las diferentes gerencias, tanto médica, comercial y general.

F. AREA DE RECURSOS HUMANOS

En ésta área se realizó la implementación del Sistema de Seguridad y Salud ocupacional para cumplir con los parámetros legales, para este proceso se

contrató a un Técnico en Seguridad y Salud Ocupacional que realizó el reglamento en base a los siguientes temas.

- Comité paritario de seguridad y salud en el trabajo
- Matriz de identificación estimación cualitativa de riesgos laborables.
- Cronograma anual de trabajo
- Manual Instructivo para el personal sobre el reglamento aprobado

En cuanto al proceso de selección del personal se evalúa con un mayor énfasis el perfil de cada candidato para realizar la mejor elección y tener el recurso humano que cumpla con nuestras expectativas de tener los mejores profesionales en nuestra compañía y a la vez cumplir con los requerimientos que solicitan nuestras alianzas.

Adicional para que nuestro personal tenga una mayor comodidad se construyó un área social que a la vez tiene un comedor, con el objetivo de que el personal operativo tenga más comodidad en el tiempo que se encuentren en nuestras instalaciones y que también tengan un lugar específico donde almorzar.

III. 3. SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES.

Al momento la compañía presenta la información financiera tomando en cuenta la información entregada por el contador. En lo que se refiere a las cifras presentadas a diciembre 31 de 2015, me permito informar que la empresa reflejó los siguientes rubros en el Balance General a continuación detallados.

El Estado de Situación Financiera correspondiente al 31 de Diciembre del 2015 presenta la siguiente información

Total Activo	\$	852.234,44
Total Pasivo	\$	709.481.85
Total Patrimonio	\$	142.752,59

En cuanto al Estado de Resultado presenta la siguiente información.

Total Ingresos	\$	646.244,53
Total Gastos	\$	605.539,78
Utilidad del Ejercicio	\$	40.704,75

Atentamente


Ing Pablo Cevallos Sánchez
GERENTE GENERAL