



## INFORME DE GERENCIA AÑO 2011

Quisiera iniciar agradeciendo su presencia en esta junta de Socios de nuestra Compañía MEDICAL TRACK, AXXIS TRACK CIA. LTDA. Conforme a lo establecido, presento el informe de labores durante el ejercicio económico del periodo 2011.

### 1. Hacia la excelencia:

El año 2010 iniciamos un trabajo en equipo, integrando al personal de la empresa hacia un esfuerzo común para fomentar la "excelencia". Después de un arduo trabajo de todo el año 2011, en el mes de Noviembre Medical Track, incluido Ñu Sense, recibieron la calificación ISO 9001:2008, acreditándose como una empresa de calidad. La norma ISO, es un método de trabajo, que especifica los requisitos para la aplicación de un sistema de gestión de calidad. Esta calificación es aplicable a todas las organizaciones y servicios, El esfuerzo por obtener la calificación nos ha vuelto además en una empresa más competitiva en el mercado. Este es nuestro segundo certificado de calidad, ya que en el 2010 aprobamos el método de las 5 S con el objetivo de lograr lugares de trabajo mejor organizados, más ordenados y limpios y con el fin de conseguir una mayor productividad y un mejor entorno laboral. Esta nueva calificación nos enorgullece porque aunque estas etapas parecen sencillas, han exigido una metodología sistemática y disciplinada y han requerido mucho perseverancia, vigilancia, y seguimiento de todo el personal.

### 2. Nuestro crecimiento

En cuanto a la actividad económica hemos registrado un crecimiento continuo. El año 2010, tuvimos una facturación de 262.641 con una diferencia en relación con el año 2009 de US. 70.434.62 lo que representó un crecimiento del 26,52%. En el año 2011 facturamos US 326.671.27 con una diferencia de 64.030.27 con relación al 2010, lo que significa el 24.1% de incremento. Con respecto a las áreas, la facturación de rehabilitación en el año 2011 ha sido de US 194,993.78 comparado con 170.155.21 del 2010, con una diferencia de US.24.838,57 que ha significado un 11% de crecimiento y en Ñu Sense pasamos de una facturación de 78.807,35 el año anterior a una de 118,389.58 en el 2011, con un aumento del 50%. Superamos así nuestra meta de crecer un 5% anual. Hay que tomar en cuenta que éste fue un año de transición para Medical Track, lo cual ha afectado de todas maneras a nuestra producción. Como Uds. saben, estas áreas son las que ocupan nuestro mayor tiempo y esfuerzo.

En cuanto al equipamiento, se han duplicado los equipos para fisioterapia y se importó directamente de China camillas y elementos de fisioterapia, con el consiguiente ahorro. Hoy contamos con una empresa físicamente diseñada especialmente para rehabilitación. A la par hemos desarrollado estrategias de crecimiento como las planificadas con el desarrollo del Laboratorio de la Marcha, y Axxis Sport, poniéndonos a la vanguardia de los Centros de Rehabilitación de Quito.

### 3. Área Legal

Este año se ha solicitado a los socios la firma de varios documentos debido a los requerimientos bancarios y para la promesa de compraventa del espacio físico. En este momento hemos finalizado con el trámite de aumento de capital a US 350.000, incremento que se hizo en base a la revalorización de activos y sin solicitar aporte de los socios. Hasta este punto los accionistas mantienen el mismo porcentaje de participación anterior.

Como Uds. recordaran, acordamos que posterior a este incremento de capital, con el aumento del valor de la empresa por la adquisición del nuevo espacio físico y de nuevos equipos, se realice un nuevo incremento de capital para llegar al valor de 500,000 dólares, es decir, aumentando el capital en 150.000 US.

Este incremento de aporte de capital se dividió de la siguiente manera:

50,000 para nuevos socios

50,000 para Hospifuturo

50,000 para socios antiguos

| Socios            | % Actual     | 350.000       | Aporte<br>50.000 | Total<br>500.000 | Porcentaje   |               |
|-------------------|--------------|---------------|------------------|------------------|--------------|---------------|
| Almagro<br>Janeth | 1,02         | 3570          | 510              | 4080             | 0,816        |               |
| Bermeo<br>Enrique | 1,02         | 3570          | 510              | 4080             | 0,816        |               |
| Naranjo A         | 45,48        | 159180        | 22740            | 181920           | 36,384       | comprado      |
| Samaniego E       | 19,39        | 67865         | 9695             | 77560            | 15,512       | A.<br>Galarza |
| Pavón M           | 4            | 14000         | 2000             | 16000            | 3,2          | comprado      |
| Yepez D.          | 8,16         | 28560         | 4080             | 32640            | 6,528        | comprado      |
| Uquillas A.       | 19,39        | 67865         | 9695             | 77560            | 15,512       | comprado      |
| Uquillas G.       | 1,02         | 3570          | 510              | 4080             | 0,816        | comprado      |
| Ortiz Jenny       | 0,51         | 1785          | 255              | 2040             | 0,408        |               |
|                   | <b>99,99</b> | <b>349965</b> | <b>49995</b>     | <b>400000</b>    | <b>80,00</b> |               |

Los primeros 50,000 fueron vendidos a los médicos traumatólogos Dr. Jack Ordoñez y Wilson Caicedo. Hospifuturo se unió al préstamo pagadero en 5 años. De los socios antiguos, la Sra. Janeth Almagro y el Dr. Enrique Bermeo han decidió vender sus acciones. El Arquitecto Edwin Samaniego y la Dra J. Ortiz no usaron su derecho preferente y este porcentaje fue adquirido por el Dr. Adolfo Galarza.

### 3. Nuestros logros:

- Consolidación del Spa médico
- Contratación de personal especializado en las áreas de administración, y ventas en Medical Track y NuSense.
- Mantenimiento de un programa de mercadeo permanente
- Uso de redes sociales para difusión de información del spa.
- Certificación de calificación ISO
- Ocupación del nuevo espacio de Medical Track
- Obtención del crédito bancario
- Continuación con la publicación de artículos científicos en la revista Fisioterapia al Día,
- Continuación con los Convenios con los seguros de salud.

De los retos propuestos el año anterior:

- Incremento de capital
- Crédito bancario
- Implementación de la nueva área.
- Compra de equipos para la nueva área.
- Capacitación permanente de personal
- Incorporación de nuevos accionistas
- Ingreso en el proceso de gestión de Hospifuturo
- Implementación de la Clínica de la Marcha.

Se han cumplido el 100% de los objetivos propuestos en el 2011, siendo nuestra meta para este año seguir en el proceso de calidad, que es un proceso continuo.

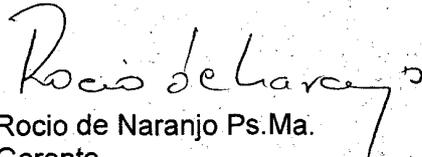
### Retos 2012

- Consolidar nuevos convenios con Seguros
- Fortalecer las alianzas con LAM y Axxis Sport
- Incrementar la ocupación de Medical Track
- Propiciar investigación y nuevos tratamientos
- Iniciar labores en el Centro Medico El Recreo con una área encargada de rehabilitación física y respiratoria.
- Investigar la factibilidad de mantener convenio con el IESS

Adjunto a mi informe, copias de los balances y estado de pérdidas y ganancias, por lo que, de su lectura, propongo a la Junta de Socios, las utilidades sean pagadas en su totalidad, luego de pago del 15% de utilidades a trabajadores e impuesto a la renta.

Finalmente, señores socios, en mi calidad de representante legal de MEDICAL TRACK AXXISTRACK CIA. LTDA me es grato informar a ustedes señores socios que la compañía respeta las normas de propiedad intelectual y derechos de autor, todas las regulaciones laborales, establecidas por la ley.

Quito, 20 de Marzo del 2012



Rocio de Naranjo Ps.Ma.  
Gerente  
Medical Track

**medicaltrack**  
Rehabilitación Física Integral  
RUC. 1791316037001  
AV. 10 DE AGOSTO N38-155 Y DIGUA AXNIS HOSPITAL 1 PISO  
2240852 / 3980100 / 2240852 / 3980100

