

**INFORME DE GERENCIA GENERAL
SERVICIOS DE SALUD ASESMEDEK DEL ECUADOR ASESMEDEK S.A.
AÑO TERMINADO 2016**

Guayaquil, 17 de marzo del 2017

Dirigido: Accionistas de SERVICIOS DE SALUD ASESMEDEK DEL ECUADOR ASESMEDEK S.A.

De mis consideraciones:

En cumplimiento a la normativa legal vigente a la presente fecha, a continuación, encontrarán el informe anual de mi gestión como Gerente General de la compañía SERVICIOS DE SALUD ASESMEDEK DEL ECUADOR ASESMEDEK S.A., durante el ejercicio económico del año 2016 y hasta el cierre del mismo.

1. ANTECEDENTES

La compañía se constituyó el 30 de marzo de 2016, mediante escritura pública realizada en la *Notaría Cuarto del Cantón Quito*.

2. ACTIVIDADES Y GESTIONES REALIZADAS

A continuación detallo las funciones que han ejercido cada una de las áreas.

2.1 COORDINACION Y ADMINISTRACIÓN MÉDICA

La compañía cuenta con un departamento de Coordinación y Administración médica que se ha encargado de lo siguiente:

- Dar seguimiento a la calidad de servicio de los clientes antiguos y nuevos, atendiendo requerimientos y reclamos, darles una solución adecuada y efectiva que permita mantener una relación con ASESMEDEK a largo plazo.
- Planificar los horarios de atención de los médicos a los clientes, gestionar cambio de horarios y reemplazos oportunos.
- Organizar la toma de exámenes, ya sea en las empresas o en nuestras instalaciones.
- Dar seguimiento a los médicos para el cumplimiento de atención al cliente y sus horarios.
- Revisar las fichas médicas y suscribir las.
- Revisar constantemente el Software de la compañía para comprobar que los médicos hayan ingresado la información.
- Monitorear el servicio del departamento de Seguridad industrial y ocupacional.
- En Coordinación con el Gerente General, encargado del software, realizar constantes respaldos de la información de los clientes y monitoreos de la parte funcional del sistema.

Todas estas labores son realizadas por la Coordinación y Médico Ocupacional.

SERVICIOS DE SALUD ASESMEDIK DEL ECUADOR ASESMEDIK S.A.

2.2 CONTABLE Y FINANCIERA

El Contralor, Contador y asistente contable se han encargado de lo siguiente:

- Ingresar adecuadamente al sistema la información contable
- Cerrar los estados de situación financiera mensualmente.
- Mantener al día los soportes de ingresos y egresos de la compañía.
- Realizar la facturación de cartera de acuerdo a los ciclos establecidos.
- Emitir informes financieros y de gestión que den una visión del negocio y facilite las tomas de decisiones.
- Incorporar procesos y procedimientos

2.3 NEGOCIOS

Al cierre del año 2016 la compañía generó en ventas \$ 8.430,51, el detalle de clientes que la compañía mantiene al cierre del año es de:

CLIENTES
POOLCREATIVO CIA. LTDA.
INDUSTRIA METAL QUÍMICA GALVANO MFP CIA.LTDA.
SECOIN, SEGURIDAD COMERCIAL INDUSTRIAL CIA.LTDA.
ALIMENTOS INSTITUCIONALES SERVIALINSA CÍA. LTDA.
INDUPETRA S.A.
TEXCOMERCIAL S.A.
IBOPE

Las ventas son realizadas por la Dirección comercial y su fuerza de ventas, quienes también se han encargado de lo siguiente:

- Atender requerimientos post venta de los clientes.
- Gestión de la cobranza.
- Gestión de ventas de nuevos servicios o nuevas propuestas.
- Seguimiento del servicio.

3. TEMAS PENDIENTES

Invertir en tecnología automatizando los procesos de informes médicos ocupacionales, atenciones de exámenes y consultas médicas, métodos de control más eficientes a los médicos.

Reforzar el departamento de comercial y fortalecer el mercadeo de ASESMEDIK en la sierra.

4. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Se ha dado cumplimiento a las disposiciones de la Junta General y del Directorio de la Compañía.

5. RESULTADOS DEL PERIODO

SERVICIOS DE SALUD ASESMEEDIK DEL ECUADOR ASESMEEDIK S.A.

La compañía al cierre del año 2016 tuvo una “Pérdida del ejercicio” de \$32.470,89 (treinta y dos mil cuatrocientos setenta 89/100 Dólares de los Estados Unidos de América)

Para el período 2017 los accionistas buscarán incrementar las ventas y de ser posible va a capitalizar para cubrir la pérdida en el patrimonio.

6. PLANIFICACIÓN PARA EL AÑO 2017

- Realizar una planificación óptima de recursos en los que se minimice el costo de los servicios, esto se logra con aumentando las asignaciones fijas por las variables con un margen del 40%.
- Incrementar las ventas a en la sierra y apuntar a clientes PYMES y administración de centros médicos de empresas grandes.

Atentamente,



RAUL ALEJANDRO PITA BEJAR
GERENTE GENERAL