

ACTA DE STAFF. ALPHAPLUS S.A.

ACTA No. 31-03-2019.

Domingo 31 de marzo del 2019

En la ciudad de Quito, a los 31 días del mes de marzo del dos mil diez y nueve, a las 13h00, se reúnen el grupo de Accionistas fundadores de la empresa ALPHAPLUS S.A., en las instalaciones en la empresa, ubicada en la Av. República No E6-589 y Pradera, con los siguientes integrantes: Joffre Proaño C., Gina Santafé M, Isabel Huaca L, Cristian Cabrera y Fabricio Pérez.

3) PUNTOS TRATADOS.

1.1.- INFORME DE GERENCIA.

Se presentó por parte del Sr. Joffre Proaño Gerente General de Alphaplus el informe de Gerencia comprendido del periodo de 22 de junio 2018 hasta el 28 de febrero del 2019, ya que el mismo es una exigencia legal de la Superintendencia de Compañías. Como primer punto se da a conocer la situación administrativa de la empresa, en la cual se nos informa que se cuenta con una organización estructural básica. Así mismo con fecha 25 de febrero del 2019 el reglamento interno fue aprobado por el Ministerio de trabajo.

Se consideró oportuno el cambio de oficinas tanto de la empresa matriz y punto de atención de Alphaplus.

Se realizó la contratación de una consultoría para la elaboración de un Estudio de Factibilidad, Plan de negocios y Notas técnicas el cual se lo realizó en tres meses con la participación de todos los trabajadores de la compañía.

En cuanto a la Situación Operativa se informa que la Gerencia Comercial ha venido capacitando al equipo de ventas con la idea de reforzar conocimientos para el cumplimiento de metas y objetivos comerciales. Se deja constancia que hay una necesidad de buscar nuevos nichos de mercado para la comercialización de nuevos planes así como las estrategias comerciales adoptadas para hacer más

atractivo nuestro producto.

La situación financiera al momento es de control de gasto interno en las partes administrativa y operativa.

La gerencia comercial está desarrollando estudios de factibilidad para lograr nuevas alianzas estratégicas con nuevas redes de prestadores, así como también se está desarrollando nuevos planes masivos y corporativos.

Como recomendaciones general se cita que la gerencia comercial debe trabajar en aspectos importante como son el incremento de afiliados, control de la siniestralidad y post venta.

La modificación de la estructura organizacional se debe ir modificando dependiendo del crecimiento de la empresa.

1.2. LECTURA Y APROBACIÓN DE BALANCES- .

Toma la palabra la Ing. Isabel Huaca e indica que se va a iniciar con la lectura del Estado de situación financiera al 31 de diciembre del 2018, hay que tomar en cuenta que en este caso nuestro ejercicio va desde el 1 de agosto del 2018. El resultado del mismo indica que la empresa tiene una pérdida de USD. 35.740, este es el Balance que será subido a la Superintendencia de Compañías.

Esta pérdida no nos genera tantos problemas ya que como se había mencionado antes no es un ejercicio económico completo. Se puede apreciar que el Estado de resultados que es todo lo que generamos por ventas versus todo lo que pagamos por distintos motivos los ingresos fueron de aproximadamente USD. 74.000, mientras que nuestros costos y gastos ascienden a USD. 110.000, hay que considerar que dentro de este rubro están todos los gastos de constitución de la empresa que son de USD 22.448. Cabe indicar que todos los sustentos que avalan estos gastos reposan en el departamento contable.

Una vez analizado el Balance General se lo aprueba por unanimidad.

1.2. ALTA SINIESTRALIDAD DE CONTRATOS- .

Toma la palabra la Ing. Isabel Huaca y hace notar que el 60% de gastos que tenemos en la empresa son por concepto de reembolsos, para lo cual se indica por parte del Sr.

Fabricio Pérez que para esto se ha establecido un flujo de caja. La Gerencia comercial de compromete a tomar correctivos con para las políticas de ventas y así evitar que la siniestralidad sea eleva en los nuevos contratos.

También se comprometió conjuntamente con el Sr. Fabricio Pérez a realizar un control de siniestralidad, para lo cual hasta el 5 de cada mes Fabricio pasara a Andrés un listado de contratos siniestrosos. Andrés tendrá hasta el 15 de cada mes para pasar dicho listado bajo los parámetros que ya maneja actualmente y pasarlo a Gerencia comercial para su análisis. Por último el tercer jueves de cada mes se mantendrá una reunión entre Gina y Fabricio para medir el comportamiento de los contratos siniestrosos de manera individual.

Para constancia de lo actuado firman los miembros participantes, siendo las 14:30 pm.

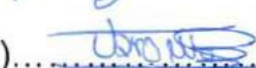
Jofre Proaño C.

).....

Gina Santafe M.

).....

Isabel Huaca L.

).....

Cristian Cabrera A.

).....

Fabricio Pérez Ch.

).....