

**INFORME DE ACTIVIDADES CUMPLIDAS POR LA GERENCIA GENERAL  
DE ALFAMEDICAL S.A A LOS MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE  
ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO AL 31 DE DICIEMBRE  
DEL 2011**

Cumpliendo con las disposiciones legales y exigencia de la Superintendencia de Compañías, por el presente me permito poner en su conocimiento, el informe de actividades cumplidas por la Cía. ALFAMEDICAL S.A., durante el año 2011.

Para el efecto expongo este informe basados en los siguientes puntos que explican dichas actividades:

**1. VENTAS**

La Cía. ALFAMEDICAL S.A. terminó sus ventas en este ejercicio fiscal en una cifra de USD 2'511.271,53, valor que ha sido significativo para la empresa porque nos ha permitido solventar los gastos administrativos como operativos, dejando un rendimiento que nos da la seguridad de que la compañía siga creciendo, brindando seguridad tanto operativa para sus afiliados como para el accionista.

Cabe resaltar que el promedio de ventas en este año supera en un 200 por ciento a lo vendido el año anterior.

**2. GASTOS**

La Cía. ALFAMEDICAL S.A. se ha visto en la necesidad de controlar al máximo tanto los gastos fijos como variables con el propósito de alcanzar un mejor rendimiento de utilidad como podemos apreciar en el resultado de este ejercicio. Para ello ha sido necesario implementar regulaciones y procedimientos de gasto basados en el control continuo de éstos.

No está por demás indicar que en este grupo de gastos los valores de siniestros que se reembolsan a nuestros distintos proveedores y clientes tanto corporativos como individuales que en porcentajes abarcan un 70 % en referencia a los ingresos, quedando un 30% aproximadamente de utilidad bruta para operación.

Esto ha dado lugar a un mejor control que ha permitido que no existan desfases en los gastos en los diferentes puntos de operación de Alfamedical



SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS

15 MAYO 2012

OPERADOR 7  
QUITO

### 3. CARTERA DE CLIENTES

Como es la naturaleza de este negocio ALFAMEDICAL S.A., no se maneja con una cartera extensa, en vista de que todos los pagos que nuestros afiliados realizan son facturados en ese instante, de ello es que la pequeña cartera como es de USD 1100,79 dólares corresponde exclusivamente a uno de nuestros clientes corporativos que como excepción se factura antes de recibir dinero alguno caso específico del Colegio Dillón que nos exige que se emita dicha factura, para ellos poder descontar a sus empleados y posteriormente en los primeros días del mes siguiente cancelar a nuestra empresa

### 4. ACTIVOS FIJOS

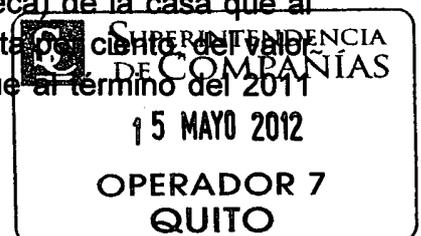
Como punto principal se deja constancia que a finales de septiembre se realizó el re avalúo de la propiedad que Alfamedical tiene ubicado en la calle Tomás Chariove N4911 y Pasaje Fermín Roxas lugar donde funcionan nuestras oficinas principales, y en este se observa un incremento de aproximadamente 30.000 que equivale al 17,84 % de incremento con relación al avalúo del año anterior.

Adicional debo manifestar que se realizó una toma física de todos los bienes de la compañía con el propósito de depurar las cuentas en los estados financieros. Cabe mencionar que el cuadro de activos fijos se presentará para la respectiva revalorización aplicando el tratamiento de NIIF'S.

### 5. PASIVOS

Con relación a nuestros proveedores de corto plazo debo indicar que la deuda que mantenemos con el HG1, el cual es nuestro único accionista quien además otorga los servicios médicos y hospitalarios a nuestros afiliados en un alto porcentaje y como es evidente los valores que datan en los estados financieros por el valor de USD 353.693,63 responde al contrato firmado con la Dirección de Movilización de las FF.AA. Dichos valores se irán cancelando en el transcurso del 2012.

Por otro lado se debe tomar en cuenta que la empresa ha venido cumpliendo estrictamente con el pago de la deuda que mantenemos con el Banco General Rumiñahui, por la adquisición (hipoteca) de la casa que al momento se encuentra cancelado casi en un cincuenta por ciento del valor original con el que fue adquirido este inmueble y que al término del 2011 tenemos una deuda de 154,736.36 dólares.



## 6. PROYECCIONES PARA EL AÑO 2012

Considerando la situación actual de la empresa, ésta tiene la proyección de incrementar las ventas tanto individuales como corporativas abriendo sus ventas a nuevos clientes, y paralelamente a esto se implementarán estrategias para mantener y evitar la desafiliación de clientes. También se insistirán en buscar nuevos clientes corporativos fundamentados en las capacidades que nos permite actuar nuestra razón social.

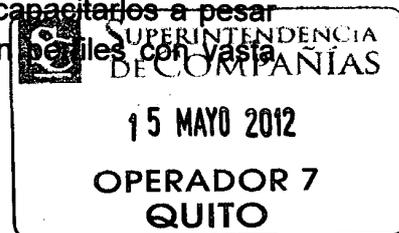
Otra proyección es reducir al máximo el rubro de gasto o al menos mantener los actuales en cuanto a : suministros, consumos telefónicos, consumo eléctrico, caja chica, movilizaciones y todos aquellos que sean representativos como gasto a través de la implementación de un control más estricto del uso de bienes e incluso reducirlos al máximo en los rubros antes señalados, con el propósito de satisfacer las exigencias de los socios, cuidando que los márgenes de utilidad sean mejores que los del 2011, esto dará lugar a cumplir con las exigencias y compromisos con nuestros proveedores como el Hospital Militar HG1

También está considerado el crecimiento a través de búsqueda de nuevos clientes corporativos especialmente estatales, lo cual nos permitiría un mejor afianzamiento de la empresa, conllevándonos a la apertura de nuevos puntos de venta, posibles reubicación del punto existente en la Coruña considerando la poca afluencia de afiliados y ventas que se produce mensualmente desde su apertura. Esto de cierta forma ayudará a incrementar los ingresos, puestos de trabajo y otras situaciones que irán en crecimiento de la empresa.

## 7. EN EL AREA DE RECURSOS HUMANOS

En el año 2011 hubo la necesidad de reestructurar internamente la organización de la compañía, cumpliendo con las políticas internas y las recomendaciones de la Contraloría General del Estado una vez que se efectuó la Auditoría de Gestión al cumplimiento de metas y objetivos de la empresa.

Es importante indicar que con la salida de la administración anterior a la actual, algunos empleados tomaron la decisión voluntaria de renunciar a sus cargos, obligando a la compañía a incorporar nuevo recurso humano en las diferentes áreas, por lo que ha sido imperioso capacitarlos a pesar de que en el proceso de reclutamiento se encontraron perfiles con vasta experiencia.



Esto ha ocasionado como es normal, cierto retraso en el desenvolvimiento de las operaciones hasta que dicho personal se adapten a los procedimientos, normas, políticas y estándares de trabajo de ALFAMEDICAL S.A.

El Directorio en funciones también tomó la decisión de incrementar los sueldos en el 25 por ciento, lo cual fortaleció la moral y entrega de los empleados en beneficio institucional.

## 8. ATENCION A CLIENTES INDIVIDUALES

Lamentablemente el año anterior la atención al cliente individual no fue el esperado, lo que creo la desafiliación de un buen número de ellos y los consiguientes reclamos a la Compañía.

Esto obligo a establecer políticas de recuperación del cliente que no permita su salida, así como nuevos ingresos de éstos que a su vez nos permitan mantener los niveles de crecimiento en todos los planes.

En términos generales puedo indicar que el esfuerzo desplegado por Alfamedical S.A., para brindar un servicio acorde a las necesidades tanto del afiliado individual como aquellos que formando parte de contratos corporativos han dado un nuevo enfoque a la empresa, ha sido importante y por tanto estamos empeñados en mejorar en todo aspecto.

Dejo constancia de agradecimiento a todos los que conformamos ALFAMEDICAL S.A. por el apoyo brindado a la Gerencia General, y el deseo de superación y crecimiento de la misma.

Atentamente

  
Marcelo Rubio Cerón  
**GERENTE GENERAL**

