

**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 2012**

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 Cia. ALFAMEDICAL S.A., durante el año 2012.

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

**1. ORGANIZACIÓN**

La compañía Alfamedical cuenta para su operación con la siguiente organización:

**ORGANIGRAMA FUNCIONAL**



Esta organización se vino manteniendo hasta septiembre del 2012, luego de lo cual hubo la necesidad de recortar el tamaño de la empresa y reducir los gastos a partir de octubre del mismo año, en razón de la crítica situación económica por la que atravesaba la compañía, por cuanto los egresos eran mayores que los ingresos, debido fundamentalmente al pago de reembolsos con cargo a cuentas corporativas

suscritas en el año 2011, con organizaciones de las FF.AA., como son la Dirección de Movilización para atención de seguro médico y de vida a los conscriptos, Escuela de Formación de Soldados de la Fuerza Terrestre y la Escuela de Infantería Aérea, bajo el mismo esquema anterior.

Con dicho recorte de personal, la organización actual se limitó a disponer de: Gerente General, los tres jefes departamentales (Comercial, RR.HH y Financiero), y personal en las áreas de:

- Dpto. Comercial (Auditoría médica bajo contrato con la Gm. AGG; personal de Reembolsos y personal de Servicio al cliente tanto en las oficinas principales como en el Hospital de Especialidades de las FF.AA),

- Dpto. Financiero con: personal de Tesorería, Contabilidad y Cobranzas.

- De igual manera se cuenta con un asesor jurídico que lleva el patrocinio de la empresa, y un asesor legal societario contratado para ejecutar la desinversión de la compañía por disposición legal existente.

En total Alfamedical cuenta con 14 funcionarios que laboran en las áreas arriba descritas, atendiendo a los afiliados en todos los campos y áreas que son requeridos, a fin de evitar paralizar el funcionamiento de la misma. No contamos con personal de vendedores en razón de la disposición de desinversión a la que estamos obligados a efectuar durante el 2012.

## VENTAS

El año 2012, empezó con la liquidación del contrato de la DIRMOV, el mismo que tenía vigencia hasta el 31 de diciembre del 2011, pero con la obligación contractual de recibir documentos que amparen reembolsos por siniestros hasta 60 días después de finalizado la fecha de contrato (febrero 2012). Por falta de personal capacitado y con experiencia para realizar estas liquidaciones, hasta junio del 2012 se seguían liquidando los siniestros de la cuenta.

Por otro lado la vigencia de la cuenta de la ESFORFT fue hasta finales de febrero, pero previa solicitud de extensión de cobertura se alargó hasta marzo 2012, después de lo cual se procedió a la liquidación del contrato.

La Infantería Aérea también se liquidó en marzo, y no se pudo renovar porque las escuelas militares en conjunto en un total de ocho, hicieron un concurso cerrado a través del Ministerio de Defensa Nacional, pero no se pudo alcanzar el contrato por costo.

En febrero se realiza la gestión para brindar a PETROECUADOR EP los servicios de salud ocupacional, negociación que duró hasta fines de junio, en la misma que logramos ser invitados directamente por la dicha empresa para dar el servicio mediante régimen especial. En todas las reuniones de trabajo que se mantuvo entre las dos instituciones, se les explicó que el servicio que brindábamos era mediante nuestra red de prestadores médicos especializados en el campo de salud ocupacional, los cuales firmaban un convenio de prestación de servicios con Alfamedical y proporcionaban todo su contingente para dar la atención solicitada.

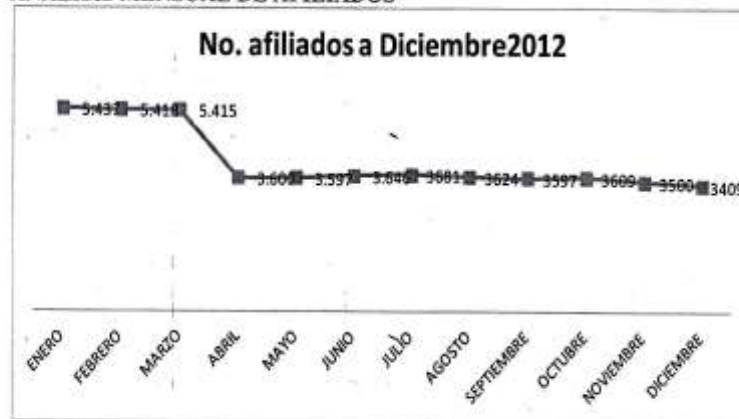
El contrato no pudo llevarse a cabo debido a que no existía la figura legal que ampare la subcontratación de servicios, por lo que el trámite administrativo se suspendió.

A partir de octubre del 2012, las actividades comerciales de venta de contratos se suspendieron, debido a que la empresa entró en el proceso de desinversión.

Sin embargo, en diciembre el total de ingresos operacionales alcanza una facturación de \$ 90.240,49

Adicional a esto, y debido a que nos encontramos en ejecución del proceso de desinversión, las ventas para nuevos contratos se suspendieron hasta definir la situación de la compañía. Por tal motivo se tuvo que tomar medidas para ajustar el gasto, bajar la siniestralidad y mantener la facturación mensual de clientes, acciones que han dado resultado, ya que como se puede observar la facturación de los meses de noviembre y diciembre tienen tendencia a elevarse.

### 3. ANÁLISIS MENSUAL DE AFILIADOS



---

Empezamos el año con 5.437 afiliados, en los que se encuentran incluidos los afiliados de las escuelas ESFORST y EIA. Para el mes de abril podemos observar una disminución considerable en el número de afiliados, debido a que las cuentas mencionadas tenían cobertura hasta marzo del 2012.

En los meses de junio y julio tenemos un incremento de afiliados, esto se debe al ingreso de algunas cuentas corporativas, tales como GEOLOGOIL y GENSER POWER. De agosto en adelante se observa una tendencia a disminuir en un 2% el número de afiliados, que se debe principalmente a la falta de fuerza de ventas que inyecten nuevos contratos a la empresa, debido a la disposición de no comercializar los planes hasta precisar el fin de la compañía con la desinversión.

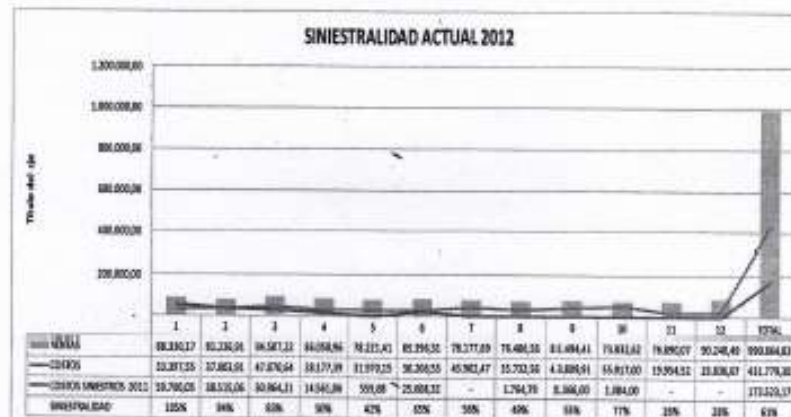
### 3.1 COMPOSICIÓN DE LA CARTERA



A diciembre del 2012 la composición de la cartera está conformada en su gran mayoría por cuentas individuales, con un porcentaje del 93%, y el 7% restante pertenece a corporativos.

### 3.2 SINIESTRALIDAD ACTUAL

La siniestralidad a la fecha se ha ido normalizando después de liquidar todos los siniestros pertenecientes al año anterior, liquidando los últimos siniestros del 2011 en octubre. Al mes de diciembre la siniestralidad es del 26%, y en el acumulado es del 61%, siendo en promedio una cartera sana y manejable.



- Al mes de noviembre y diciembre podemos observar un crecimiento considerable de la utilidad bruta, los mismos que se dan principalmente por la depuración de reembolsos anteriores, control de siniestralidad, y medidas de aumento de cuota por motivos inflación en el ramo, lo que a su vez concuerda con el estudio actuarial realizado.

### 3.3 SINIESTRALIDAD REAL



- El colchón financiero lo conforma en este momento los contratos individuales, siendo el ingreso más fuerte que se generó mensualmente hasta septiembre, manteniendo un crecimiento sostenido.



- La siniestralidad en la compañía es un rubro que en estos años no ha superado el 50%, es decir que el otro 50%, ha servido para cubrir el resto de gastos de la empresa, como son sueldos, impuestos, gastos básicos, etc. Pero hasta el mes de marzo el porcentaje de siniestralidad se ha visto afectado, ya que se liquidaban siniestros del año anterior lo que ha provocado un aumento considerable en la siniestralidad.
- Los factores que han jugado un importante papel para empezar a obtener resultados positivos han sido la austeridad en el gasto, el control exhaustivo de siniestralidad en el último trimestre y los ajustes realizados en la cuota mensual de los planes, los mismos que se encuentran apoyados por el estudio actuarial.
- Como podemos observar al mes de diciembre, la siniestralidad ha bajado sustancialmente. Esto se debe a que los reembolsos de la DIRMOV han sido liquidados en su gran mayoría, faltando por cubrir el pago de medicinas a la Fuerza Naval y de ahí en adelante solo se liquidan los siniestros pertenecientes al mismo mes, lo que clarifica el porcentaje real de siniestros.
- El cumplimiento del presupuesto individual fue del 78%. Los factores que no permitieron cumplir el presupuesto a su totalidad son :
  - La falta de personal en ventas.- Por falta de presupuesto a partir de octubre del 2012, no se pudo contratar un equipo de ventas que comercialice nuestros planes individuales y familiares.
  - La falta de publicidad .- Al momento por encontrarnos en época de austeridad en el gasto, y no contar con asesores comerciales (vendedores) no se pudo ocupar el presupuesto establecido para publicidad, lo que impide cumplir con normalidad el plan de marketing establecido.
  - La desinversión.- Por motivos de la situación actual de la compañía, la Junta de Accionistas tomó la decisión de no seguir vendiendo más planes, hasta determinar el futuro de la compañía.

#### 4. GASTOS

Dada estas circunstancias, 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 en el ejercicio del 2013.

Para ello, se hizo necesario recortar gastos de operación en alrededor del 50% de nuestra capacidad, lo cual impactó en reducción de personal, implementación de

controles extras para control de gasto administrativo y operativo, lo cual se traduce y podemos apreciar en el resultado de este ejercicio.

Para ello ha sido necesario implementar políticas 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 abarcan en porcentaje aproximado del 60% en referencia a los ingresos, quedando por lo tanto un 40% aproximadamente de utilidad bruta para operación.

Para llegar a esto se ha establecido un mejor control interno lo que ha permitido que no existan desfases en los gastos en las diferentes áreas de operación de Alfamedical

## **5. CARTERA DE CLIENTES**

Como es la naturaleza de este negocio, ALFAMEDICAL S.A. no se maneja con una cartera extensa, en vista que todos los pagos que nuestros afiliados realizan, son facturados en ese instante, por ello es que la pequeña cartera como es de USD 1.389,86 dólares corresponde exclusivamente a clientes corporativos, valores estos que en los primeros días del mes siguiente ingresan a la compañía.

## **6. ATENCION A CLIENTES**

A inicios de año 2012 se establecieron políticas de recuperación del cliente que no conlleve a 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.

## **7. ACTIVOS FIJOS**

Al momento se encuentran los activos fijos inventariados con codificación propia así como también valorada en función de la aplicación de NIIF's, para lo cual 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.

---

## **8. PASIVOS**

Con relación a nuestros proveedores de corto plazo, debo indicar que la deuda que mantenemos con el Hospital de Especialidades de las Fuerzas Armadas No.1, 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 173.371,62

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 Rumíñahui, por la adquisición (hipoteca) de la casa, que al momento mantiene un saldo de USD 109.535,98, que corresponde 47.62% del total de la deuda.

## **9. PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO Y OTROS DOCUMENTOS LEGALES.**

Durante el año 2012, la compañía Alfamedical actualizó todos los documentos que le permitan seguir funcionando bajo normas legales. En este caso la compañía dispone de:

- Registro Único de contribuyentes RUC
- Registro Único de proveedores RUP
- Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud Pública
- Legalización de los contratos de afiliación de asegurados con el Ministerio de Salud Pública.
- Licencia Metropolitana de funcionamiento del Municipio de Quito (patente)
- Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos
- Renovación del nombre comercial ALFAMEDICAL S.A. en el IEPI
- Renovación de la marca ALFAMEDICAL S.A. en el IEPI
- Actualización del registro del Presidente de la Compañía en el Registro Mercantil

Por otro lado la compañía Alfamedical S.A., cuenta con los siguientes Reglamentos actualizados:

- Reglamento Interno para empleados de Alfamedical



Reglamento de seguridad y salud

Orgánicos funcional, estructural y numérico.

Escala salarial para empleados de la compañía

Reglamento Interno de viáticos y subsistencias del personal en el país

Plan de desarrollo del talento humano

Manual de Reclutamiento, selección e inducción

Regulación Interna para dotación de uniformes para el personal.

Regulación para el comité de adquisiciones

Regulación para el Comité de Siniestros

## **CONCLUSIONES**

A noviembre y diciembre podemos observar un crecimiento considerable de la utilidad bruta, los mismos que se dan principalmente por la depuración de reembolsos anteriores, recorte de nómina, austeridad en el gasto, control de siniestralidad, y medidas de aumento de cuota por motivos inflación en el ramo, lo que a su vez concuerda con el estudio actuarial realizado.

El colchón financiero lo conforma en este momento los contratos individuales, siendo el ingreso más fuerte que se genera mensualmente el mismo que se debe conservar, manteniendo un crecimiento sostenido.

La siniestralidad en la compañía es un rubro que en estos años no ha superado el 50%, es decir que el otro 50%, ha servido para correr con los gastos de la empresa, como son sueldos, impuestos, gastos servicios básicos, etc, pero hasta el mes de marzo el porcentaje de siniestralidad se ha visto afectado, ya que se liquidaban siniestros del año anterior lo que ha provocado un aumento considerable en la siniestralidad.

Como podemos observar al mes de diciembre, la siniestralidad ha bajado considerablemente. Esto se debe a que los reembolsos de la DIRMOV han sido liquidados en su totalidad, y solo se liquidan los siniestros pertenecientes al mismo mes, lo que clarifica el porcentaje real de siniestros.

El cumplimiento del presupuesto individual fue del 78%. Los factores que no permitieron cumplir el presupuesto a su totalidad son :

- La falta de personal en ventas.- Por falta de presupuesto no se pudo contratar un equipo de ventas que comercialice nuestros planes individuales y familiares.
- La falta de publicidad. - Al momento por encontrarnos en época de austeridad en el gasto, no se pudo ocupar el presupuesto establecido para publicidad, lo que impide cumplir con normalidad el plan de marketing establecido.
- La desinversión.- Por motivos de la situación actual de la compañía, la directiva tomó la decisión de no seguir vendiendo más planes, hasta aclarar el futuro de la compañía.

#### 11. PROYECCIONES PARA EL AÑO 2013

Considerando la situación actual de la empresa, ésta tiene la disposición de desinvertir de acuerdo a lo que dispone el Gobierno Nacional y la Contraloría General del Estado, mediante recomendación efectuada en el Informe aprobado No. DAE-0022-2011 por la Dirección de Auditoría de Sectores Estratégicos, de la Contraloría General del Estado, que textualmente dice:

**“Insistirá ante el Comité de Industrias de la Defensa Nacional, se pronuncie si las Fuerzas Armadas, a través del Hospital General de las Fuerzas Armadas No.1, mantenga o no el control o administración de la compañía; en base a la respuesta, el Directorio y Gerente General de ALFAMEDICAL S. A., realizarán las acciones pertinentes con el propósito de desinvertir o adecuar su naturaleza jurídica al marco de la Ley Orgánica de Empresas Públicas”**

A la fecha esta recomendación se está cumpliendo de acuerdo a lo que dispone la Ley Orgánica de Empresas Públicas, y para ello se ha elaborado una hoja de ruta y flujogramas con actividades y tiempos de cumplimiento hasta llegar a la culminación de dicho proceso.

Este proceso como tal tiene un cumplimiento aproximado del 60% de lo programado y se estima que para fines del primer trimestre de este año se haya concluido este trámite.

Dejo constancia de mi agradecimiento a todos los miembros que conforman la Junta de Accionistas, el Directorio y a los funcionarios de las diferentes áreas de trabajo que integran la compañía ALFAMEDICAL S.A. por el apoyo brindado a la Gerencia General, y el deseo de superación y crecimiento permanente de la misma.

Atentamente

  
 Marcelo Rubio Cerón  
 GERENTE GENERAL

