

INFORME GESTION AÑO 2007

OBJETIVOS

1. Aumentar las ventas totales.
2. Reducir la siniestralidad.
3. Retención de afiliados.
4. Maximizar la eficiencia operativa.
5. Lograr lealtad con los clientes.
6. Incrementar beneficios reducir siniestralidad.
7. Atención de calidad al afiliado.
8. Alianzas estratégicas.
9. Rentabilidad

ACCIONISTAS Y PRESIDENTES DEL DIRECTORIO

ACCIONISTAS:

DINE
HOLDING DINE (HOSPITAL GENERAL DE LAS FF.AA)

PRESIDENTES DEL HOLDING-DINE

- | | |
|--------------------------------|--------------------------------|
| • GRAD. RAMIRO RICAURTE Y. | ENERO 2002 - OCTUBRE 2003 |
| • CRNL. BOLIVAR SILVA V. | NOVIEMBRE - JULIO 2004 |
| • GRAB. HERNAN BEDON M. | AGOSTO 2004 - JULIO 2005 |
| • GRAB. GUILLERMO VACONEZ H. | AGOSTO 2005-SEPT.2005 |
| • GRAB. HOLGER CEVALLOS B. | OCTUBRE 2005- 8 DICIEMBRE 2005 |
| • CRNL. ING. NELSON ECHEVERRIA | 09-DICIEMBRE 06 HASTA 31-08-07 |
| • CRNL. NELSON PERUGACHI C | 01-09-07 HASTA 31-12-07. |

PRESIDENTES DEL DIRECTORIO

- | | |
|---------------------------------------|----------------------------------|
| • CALM. JOSE ROSERO B. | ENERO 2002 - SEPTIEMBRE 2003 |
| • CRNL. CSM. DR. JOSE MOLINA M. | AGOSTO 2003 -ABRIL DEL 2004 |
| • CRNL (SP). DR. HERIBERTO BALLAGAN. | MAYO 2004- SEPT.2004 |
| • CRNL CSM.AVC.DR. ARTURO ALVAREZ CH. | OCTUBRE 2004- 14 DICIEMBRE 2005. |
| • CRNL..LCDO. WELLINGTON GARCIA | 15 DICIEMBRE 2005 al 31 -09-2007 |
| • CPNV.IVAN CALVACHE OJEDA | 01-10-07 HASTA 31-12-07 |

GERENTE GENERAL:

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------|
| • Lcda.. Ximena Mosquera V. | Febrero 2003 a Mayo 2003 |
| • CPNV.EMS. Marco Rocha R (encargo) | Junio 2003 a julio 2003 |
| • Econ. Nancy Castro Orbe | Agosto 2003 (actual) |

ANTECEDENTES.-

El 2007, fue un año de mucho cambios importantes para la empresa, cuyo resultados se reflejan en estados financieros al 31 de Diciembre 2007, los cuales superaron las estimaciones realizadas, entre ellos podemos citar:

- Cambio de instalaciones, que permiten ofrecer al cliente interno y externo un ambiente adecuado para otorgar un buen servicio.
- Lanzamiento de nuevos productos: Plan Alfa Azul, Migrante, Meditrans, convenios importantes para facilitar el crédito hospitalario a nuestros afiliados.
- Publicidad en medios de comunicación como: Televisión, presencia en seis estaciones de radio, prensa.

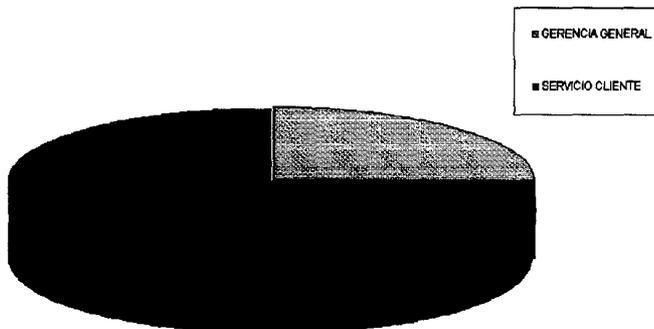
TALENTO HUMANO (RECURSO HUMANO)

Lo fundamental y requisito sine qua non, en la empresa constituyen los principios y valores además se tomó muy en cuenta la solidaridad (trabajo en equipo) y la sociabilidad con todos los colaboradores de la compañía.

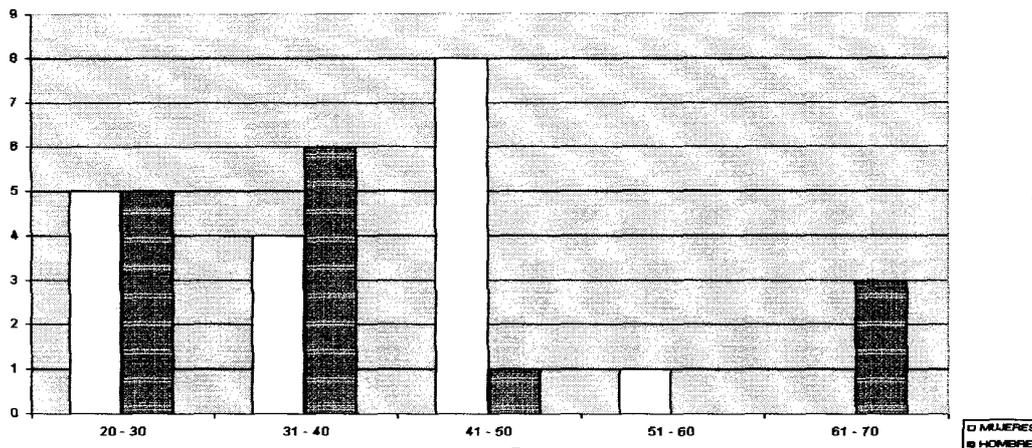
La compañía cuenta con 34 personas de las cuales el 78% corresponde al área operativa y ventas, se generó 15 plazas de trabajo más. En Julio del 2003 la empresa contaba con 18 personas.

- Se ha capacitado y actualizado al personal en las áreas de: sistemas, contabilidad, servicio al cliente, ventas, Gerencia Comercial y General.
- Se revisó y se modificó las funciones de cada uno de los empleados.

DISTRIBUCION PERSONAL ALFAMEDICAL 2007



EJES PROMEDIO DEL PERSONAL ALFAMEDICAL S.A.

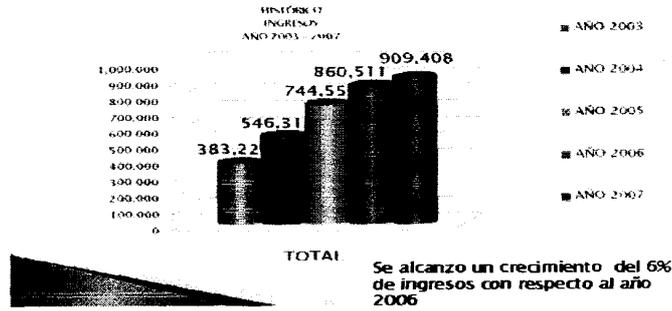


AREA COMERCIAL (VENTAS)

- Se realizó un análisis de mercadeo frente a las necesidades del mercado para efectuar el mejoramiento de planes actuales, lo que impulsó la creación de los siguientes planes: Migrante, Alfa Azul, Omega Plus 50, Alfadorada Plus, Alfa Azul Corporativo (3000 – 5000 – 10000), Omega 1000, Alfasecurity, Alfa CAEP.
- La Gerencia Comercial comprometida con los objetivos de la Compañía, mantiene un programa de capacitación continua al personal de Ventas, con la finalidad de solventar dudas y receptor nuevas sugerencias para el desarrollo de los productos.
- Dentro de la parte administrativa de ventas se han efectuado una revisión a los procesos con la finalidad de promover el desarrollo continuo en el área Comercial, para lo cual se crea el Manual de Ventas.
- En el programa de talento humano se revisaron las condiciones actuales a la tabla de comisiones y se establecieron incentivos que promuevan la competitividad interna.
- Como una herramienta importante para la difusión de nuestros productos se han revisado, actualizado y creado material publicitario como: trípticos, brochures, entre otros.
- Uno de los principales objetivos de la Compañía es retroalimentar al personal administrativo sobre los nuevos productos, negocios y estrategias; para lo cual se ha participado en el entrenamiento interno del personal a fin de impulsar tanto el servicio al cliente como la fidelización.
- Se participó en las negociaciones con URMEDICAS, un aliado importante para nuestro negocio.
- Se creó el Plan Migrante con el objetivo de brindar una alternativa al grupo familiar de los migrantes. Se participó en la Feria del Migrante efectuada en España a fin de difundir este nuevo producto.
- Para el posicionamiento de la Compañía en el mercado nacional, se utilizaron medios televisivos, radiales y escritos.
- Para otorgar un servicio eficiente y oportuno a nuestros clientes, se efectuó el proceso de acercamiento y pruebas con las siguientes alianzas: Coris del Ecuador S.A., ABF (Grupo Fybeca).

- Se participa e impulsa activamente el proceso de licitaciones.
- Para que la fuerza de ventas pueda efectivizar la venta, la Empresa realizó modificaciones en los siguientes documentos: contratos, solicitudes de ingresos, carpetas, recibos provisionales, los mismos que fueron debidamente revisados para su impresión y entrega a las áreas de ventas y servicio al cliente.
- Se revisaron los precios de las primas de todos los planes , mismos que entraron en vigencia a partir de Julio del 2007
- Durante el año 2007 se vendieron 1.114 contratos, dando un total de contratos al finalizar el ejercicio económico de 3.597 contratos y 6.400 afiliados.
- Se identificó que el plan que más vende la Empresa, es el Plan Gama 1000 con el 65% de acogida con relación a los otros planes, igualmente se determinó que el 76% de nuestros afiliados se encuentran en el sector norte de Quito, el 11,6% en el sur de Quito, 3,8% en el centro de Quito y el 8,6% restante se encuentran en otros lugares aledaños a la Capital. (ver cuadro y gráfico del total afiliados por lugar).
- Se rediseñó el concepto de imagen corporativa en todo lo referente a la papelería, camés, guía médica la misma que fue financiada en el 70% con la participación de los auspiciantes, se apoyo en publicidad al HG-1, apoyo a los médicos, funcionarios y empleados del HG-1, en las carreras últimas noticias.
- Rediseño de la pagina Web, con el fin de que ésta sea más dinámica y esté enfocada al área comercial, para que el afiliado pueda modificar datos personales y quien ingresa a nuestro portal conozca de nuestros productos y en caso de su interés, puede enviar un mail a ventas y afiliarse.
- Se implementa el flujo comercial,
- Como factor de motivación se ajusta la tabla de comisiones a vendedores disminuyendo el intervalo de frecuencia de los rangos superiores.
- Con el fin de medir la productividad con aval de la Gerencia General, la Gerencia Comercial estableció parámetros de control, los mismos que permiten determinar la eficiencia de la gestión de la Fuerza de Ventas.
- Es importante anotar que debido a que existe un alto porcentaje de morosidad en pagos de los contratos, la Gerencia General ha dispuesto mecanismos que permitan el monitoreo, seguimiento de los clientes a fin de que se efectivice el cobro, se encuentra encaminada en buscar estrategias para lograr la fidelización de clientes, ya que existe un alto porcentaje de cancelaciones.
- Con el cambio de oficinas y adecuadas instalaciones a la empresa le ha permitido tener un buen camino para el Posicionamiento y consolidación en la ciudad de Quito.

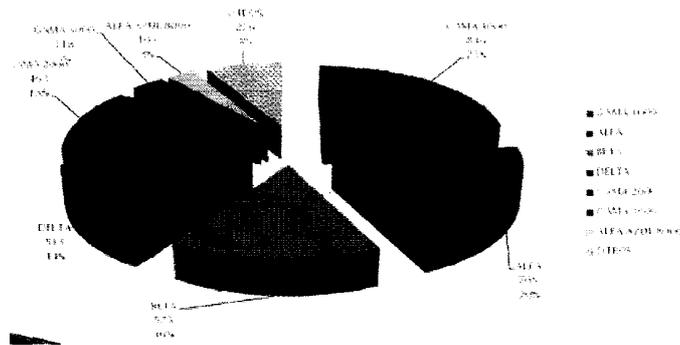
Gráficos de relevancia: Evaluación Histórica de los ingresos



Gráficos de relevancia

CONTRATOS VIGENTES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007		
PLAN	CONTRATOS	porcentaje
GAMA 1000	846	23,52%
ALFA	705	19,60%
BETA	573	15,93%
DELTA	513	14,26%
GAMA 2000	463	12,87%
GAMA 3000	118	3,28%
ALFA AZUL 8000	103	2,86%
OTROS	276	8%
	3597	100%

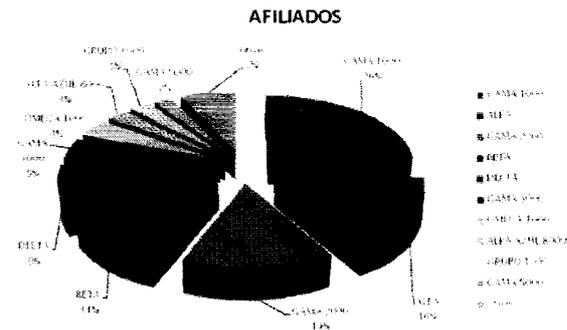
Porcentaje y número de contratos por plan AL 31 DIC 2007



Porcentaje y número de afiliados por plan AL 31 DIC 2007

PLAN	AFILIADOS	Porcentaje
GAMA 1000	1643	26%
ALFA	1020	16%
GAMA 2000	924	14%
BETA	703	11%
DELTA	590	9%
GAMA 3000	290	5%
OMEGA 1000	273	4%
ALFA AZUL 8000	179	3%
GRUPO 1000	178	3%
GAMA 5000	150	2%
OTROS	450	7%
	6400	100%

Porcentaje y número de afiliados por plan AL 31 DIC 2007

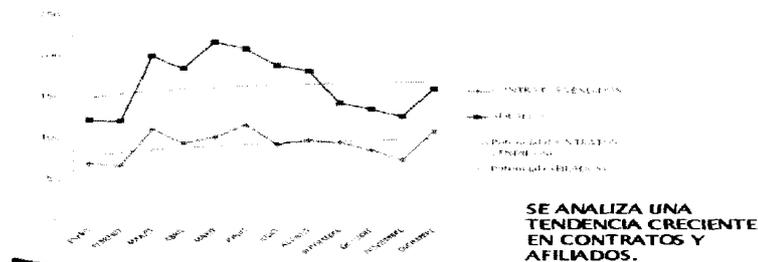


COMPORTAMIENTO VTAS 2007

VENTAS REALIZADAS AÑO 2007

MES	CONTRATOS VENDIDOS	AFILIADOS	PRIMAS NETAS	PORCENTAJE
ENERO	89	122	1.685	5%
FEBRERO	87	121	1.717	5%
MARZO	111	201	2.799	8%
ABRIL	94	185	2.406	7%
MAYO	102	218	3.184	9%
JUNIO	116	209	3.287	9%
JULIO	93	189	3.318	9%
AGOSTO	98	182	3.383	9%
SEPTIEMBRE	95	143	3.040	9%
OCTUBRE	86	136	3.680	10%
NOVIEMBRE	74	127	2.999	8%
DICIEMBRE	109	161	4.123	12%
TOTAL	1.114	1.994	35.438	

GRAFICOS VTAS 2007



GRAFICOS VTAS 2007



CONCLUSIONES GERENCIA COMERCIAL

- Este año comercial ha sido lleno de expectativas y nuevos retos para la Compañía.
- En el primer semestre se crearon nuevos productos y se trabajó en el plan de posicionamiento de la Compañía en el mercado nacional
- Las gestiones varias en alianzas estratégicas dejan la puerta abierta para crear un proceso gigante de crecimiento en el sector corporativo en el año 2008.
- La Publicidad no dio una nueva opción de entrada a nuevos sectores de la población dejando ver que toda inversión en publicada es positiva.
- Se deberá reforzar los lazos con Coris del Ecuador.
- Se deberá realizar acercamientos más profundos y de peso frente a las FF.AA., para seguir buscando el apoyo de las empresas de FF.AA.

COBRANZAS

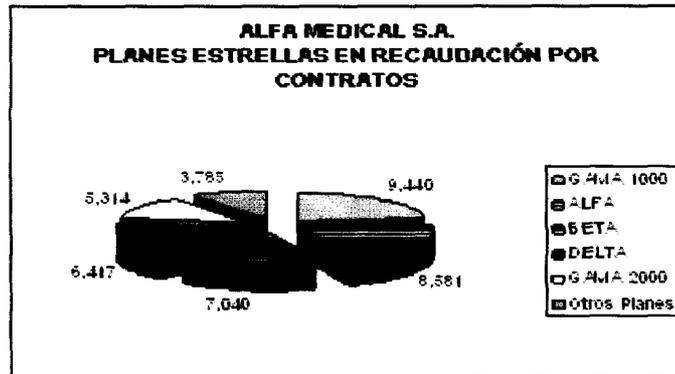
La Compañía para ser efectiva la venta cuenta con 3 medios de cobranza que son: Débitos bancarios (18 Instituciones Financieras) ; ventanilla y domicilio.

Se implementó:

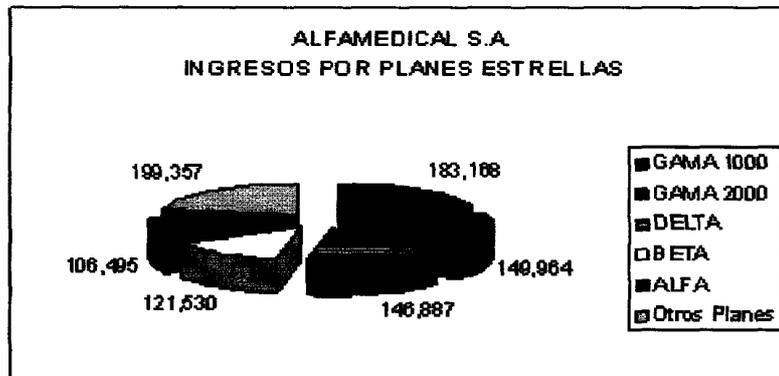
- En el mes de Abril del 2007, luego de la gestión realizada en las organizaciones DINERS CLUB, VISA Y MASTERCARD, del Banco del Pichincha, se logró la reducción de la tasa de comisiones de crédito diferido propio del 8% al 4%, en crédito corriente y para débitos automáticos del 5% al 4%, esta importante gestión dio como resultado un ahorro mensual de aproximadamente de \$500 a \$ 600.
- En el mes de Mayo la empresa Ingresa por vía Internet al los bancos Rumiñahui, Internacional, Banco del Pacífico y Guayaquil para realizar los procesos de débitos automáticos y consulta de saldos y transacciones contables.
- Considerando que el Beneficio en los servicios que otorga el Banco del Pichincha, se abrió la cuenta corriente corporativa, en lugar de la cuenta de ahorros.
- Con el fin de dar más soporte a la Fuerza de Ventas con nuestros productos, se abrió cuenta de ahorro en el DELBANK (Delgado Travel), Banco Popular de España con sede en Madrid.
- Con el fin de mejorar los procesos de cobranza se coordinó con el Departamento de Sistemas para la creación de nuevos módulos como: Agilidad y rapidez en débitos automáticos, facturación grupal en corporativos; permitiendo realizar reprocesos que inciden en la efectividad de la recuperación de la cuenta por cobrar en aproximadamente 5 días.
- Capacitación permanente a todos los asesores comerciales, sobre los requisitos para que la venta tenga efectividad a través de la Cobranza.
- Nuevos reportes, que permitan llevar el control de la venta - cobranza - cancelaciones, permitiendo a la Gerencia General toma de decisiones oportunas.
- Como efecto del incremento en ventas, los ingresos por cobranzas han aumentado de \$383.228, a diciembre del 2003, a \$ 546.313 a diciembre del 2004 a \$ 744.552 a diciembre del 2005 y \$ 860.510, a diciembre del 2006, \$ 909.408 es

decir si tomamos de base el año 2003 la Compañía ha crecido en el 137% y con año base 2004 el crecimiento es del 66%.

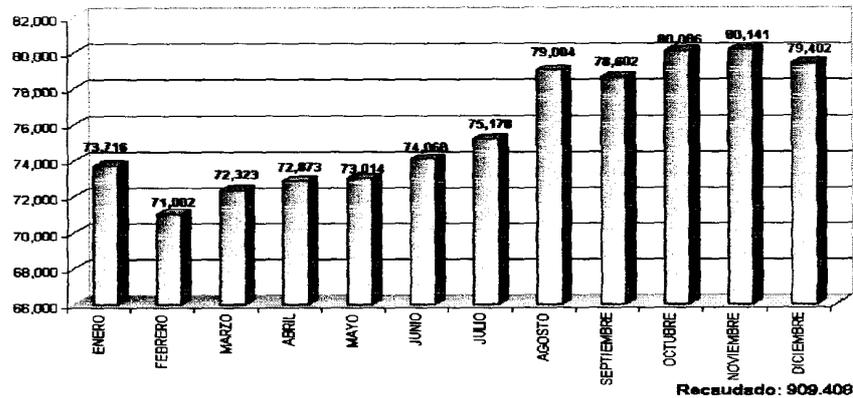
PLAN	Año	
	2007	
	Nr. Contratos	
GAMA 1000	9.440	23%
ALFA	8.581	21%
BETA	7.040	17%
DELTA	6.417	16%
GAMA 2000	5.314	13%
Otros Planes	3.785	9%
Total	40.577	1



PLAN	Ingresos	
	2007	
GAMA 1000	183.168	20%
GAMA 2000	149.964	16%
DELTA	146.887	16%
BETA	121.530	13%
ALFA	106.495	12%
Otros Planes	199.357	22%
Total	909.408	1



ALFA MEDICAL S.A.
DEPARTAMENTO DE COBRANZAS
RECAUDACIÓN AÑO 2007



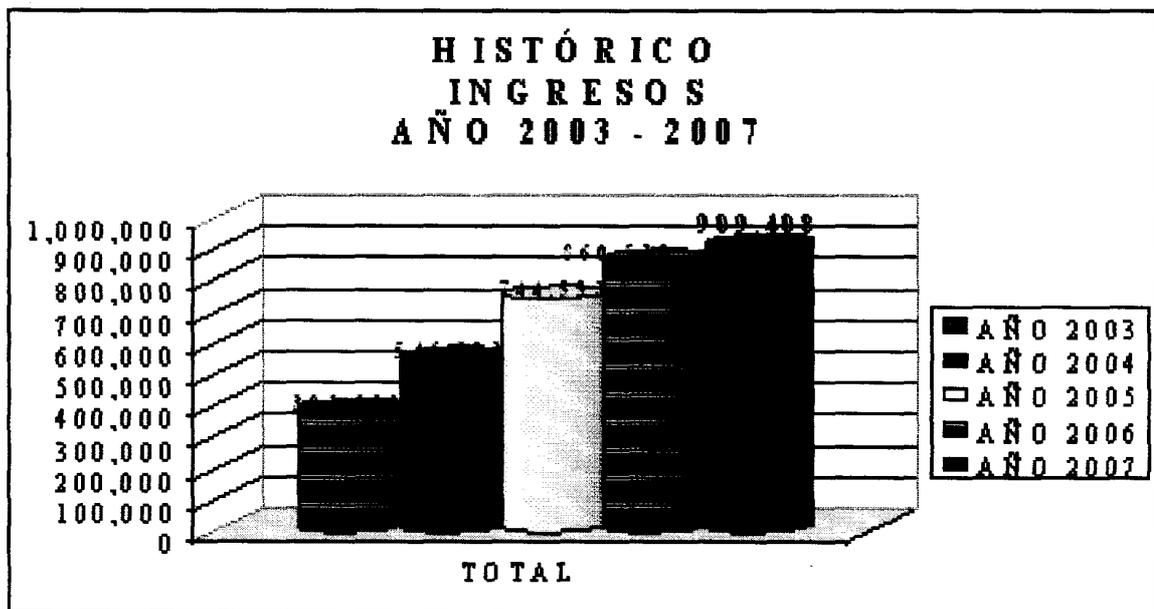
ALFAMEDICAL S.A.
DEPARTAMENTO DE COBRANZAS
INGRESOS DE PRIMAS POR PLANES (VALORES)
INFORMACIÓN HISTÓRICA 2004 AL 2007

PLAN	DIC-2004	DIC-2005	DIC-2006	DIC-2007
	Valor	Valor	Valor	Valor
ALFA	9099	9.671	8.708	8568
ALFA AZUL 8000	-	-	-	4333
ALFA AZUL 8000 PROV	-	-	-	389
ALFA DORADA	-	88	139	69
ALFADORADA PLUS	-	-	-	857
ALFA PROV.	92	217	81	115
BETA	11403	10.764	10.047	9762
BETA PROV.	27	41	45	139
CORPORATIVO	5398	9.080	3.669	5872
DELTA	13192	13.252	12.156	11815
GAMA 1000	4989	10.723	12.965	15563
GAMA 1000 C.P.	-	-	105	79
GAMA 1000 SIN BENEFI	-	-	-	188
GAMA 1000 PROV.	308	436	552	490
GAMA 1000 PROV. SIN B	-	-	-	26
GAMA 1000 GYE	-	-	74	-
GAMA 2000	3308	9.493	11.765	12745
GAMA 2000 C.P.	-	-	93	71
GAMA 2000 SIN BENEFI	-	-	-	118
GAMA 2000 PROV.	153	103	121	40
GAMA 3000	1328	3.792	4.871	4641
GAMA 3000 C.P.	-	-	214	171
GAMA 3000 SIN BENEFI	-	-	-	59
GAMA 3000 PROV.	-	48	-	122
GAMA 5000	1315	2.870	3.459	3042
GAMA 5000 C.P.	-	57	51	51
GAMA 5000 PROV.	67	-	57	65
MIGRANTE 1000	-	-	-	14
TOTAL RECAUDADO	58.128	78.634	69.171	79.402

SERIES HISTORICAS INGRESOS TOTALES POR COBRANZA

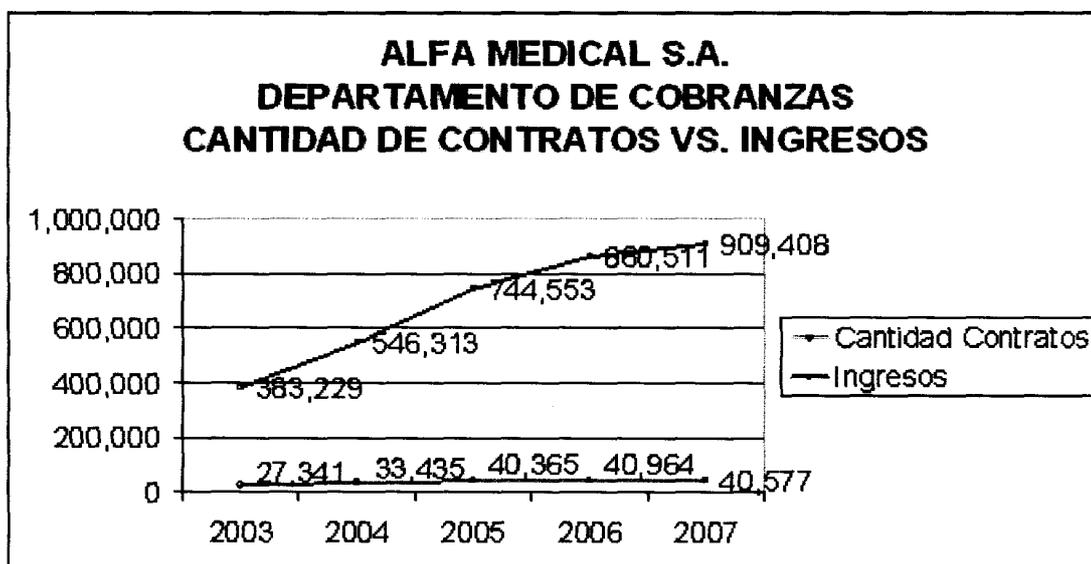
ALFAMEDICAL S.A.
DEPARTAMENTO DE COBRANZAS
INGRESOS AÑO 2007

MESES	AÑO 2003		AÑO 2004		AÑO 2005		AÑO BASE	AÑO 2006		AÑO BASE	AÑO 2007		AÑO BASE
	Contr.	VALOR	Contr.	VALOR	Contr.	VALOR	2004	Contr.	VALOR	2004	Contr.	VALOR	2004
ENERO	2.380	32811	2.567	38796	3.254	55654	43%	3.483	69713	80%	3.395	73.716	90%
FEBRERO	2.237	29872	2.391	40407	3.147	54626	35%	3.412	69092	71%	3.331	71.002	76%
MARZO	2.192	29667	2.524	42582	3.320	56436	33%	3.504	70975	67%	3.399	72.323	70%
ABRIL	2.373	32446	2.711	46886	3.258	53811	15%	3.381	69294	48%	3.416	72.873	55%
MAYO	2.202	32287	2.684	37434	3.348	63983	71%	3.425	74489	99%	3.399	73.014	95%
JUNIO	2.089	28689	2.699	44347	3.406	62070	40%	3.431	72137	63%	3.393	74.068	67%
JULIO	2.153	31230	2.788	44384	3.441	64006	44%	3.410	69491	57%	3.399	75.178	69%
AGOSTO	2.158	28761	2.855	47893	3.454	65755	37%	3.470	75138	57%	3.445	79.004	65%
SEPTIEMBRE	2.427	31465	3.030	49026	3.424	64491	32%	3.406	77020	57%	3.399	78.602	60%
OCTUBRE	2.677	33394	3.062	50586	3.455	68856	36%	3.387	71603	42%	3.375	80.086	58%
NOVIEMBRE	2.243	33427	3.115	51646	3.433	64230	24%	3.376	72388	40%	3.364	80.141	55%
DICIEMBRE	2.210	39179	3.009	52327	3.425	70634	35%	3.279	69171	32%	3.262	79.402	52%
TOTAL	27.341	383.229	33.435	546.313	48.365	744.553	36%	40.964	860.511	58%	40.577	909.408	66%



**ALFA MEDICAL S.A.
DEPARTAMENTO DE COBRANZAS
CANTIDAD DE CONTRATOS VS. INGRESOS**

	AÑOS				
	2003	2004	2005	2006	2007
CONTRATOS	27.341	33.435	40.365	40.964	40.577
Año Base 2003 Porcentaje		22%	48%	50%	48%
RECAUDADO	383.229	546.313	744.553	860.511	909.408
Año Base 2003 Porcentaje		43%	94%	125%	137%



**ALFAMEDICAL S.A.
DEPARTAMENTO DE COBRANZAS**

CONTRATOS VIGENTES	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007	
PLAN	CONTRATOS
ALFA	706
ALFA AZUL 8000	103
ALFA AZUL 8000 PROV	12
ALFA DORADA	70
ALFA DORADA PLUS	29
ALFA_PROV	8
BETA	573
BETA_PROV	8
CORPORATIVO	15
DELTA	513
GAMA 1000	846
GAMA 1000 CP	3
GAMA 1000 SIN BENEFI	17
GAMA 1000_PROV	29
GAMA 1000_PROV SIN B	2
GAMA 2000	463
GAMA 2000 CP	2
GAMA 2000 SIN BENEFI	8
GAMA 2000_PROV	3
GAMA 3000	118
GAMA 3000 CP	4
GAMA 3000 SIN BENEFI	2
GAMA 3000_PROV	2
GAMA 5000	59
GAMA 5000 CP	1
GAMA 5000_PROV	2
MIGRANTE 1000	2
TOTAL:	3.597

AFILIADOS VIGENTES	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007	
PLAN	AFILIADOS
ALFA	1020
ALFA AZUL 10000 CORP	36
ALFA AZUL 8000	179
ALFA AZUL 8000 CORP	9
ALFA AZUL 8000 PROV	35
ALFA DORADA	82
ALFA DORADA PLUS	28
ALFA_PROV	9
BETA	703
BETA_PROV	10
DELTA	590
GAMA 1000	1643
GAMA 1000 CP	12
GAMA 1000 SIN BENEFI	20
GAMA 1000_PROV	59
GAMA 1000_PROV SIN B	2
GAMA 2000	924
GAMA 2000 CP	9
GAMA 2000 SIN BENEFI	9
GAMA 2000_PROV	3
GAMA 3000	290
GAMA 3000 CP	17
GAMA 3000 SIN BENEFI	2
GAMA 3000_PROV	7
GAMA 5000	150
GAMA 5000 CP	5
GAMA 5000_PROV	7
GRUPO 1000	178
MIGRANTE 1000	2
OMEGA 1000	273
OMEGA 2000	26
OMEGA 3000	12
OMEGA 5000	42
OMEGA 10000	7
TOTAL:	6.400

SISTEMAS

En cumplimiento a la política de control, Por requerimiento de todas las áreas se generaron nuevos reportes: En las áreas de Finanzas, Cobranzas, Comercialización, Administración de Beneficios.

- Unificación de reportes de siniestralidad, con el objeto de facilitar el acceso rápido a la información, tales como: Por especialidad, por diagnóstico, por planes, por número de consultas, por medicinas, por exámenes, emergencias etc..
- Adquisición de la central telefónica marca ALCATEL, para el efecto se realizó todo el proceso de contratación pidiendo asesoría a los técnicos del HG-1.
- Se adquirió un UPS marca Power Ware, con el propósito de alimentar de energía eléctrica a la central telefónica y al servidor de base de datos.
- Debido al cambio de oficinas, se instaló el cableado estructurado debidamente certificado con normas internacionales y las instalaciones eléctricas, migración de la base de datos de la 9i a 10gXE, lo que permitió trabajar con legalidad ya que esta base de datos almacena hasta 4 GB, razón por la cual no se compro las licencias de ORACLE.
- Modificaciones de la página Web, debido a la creación de nuevos productos como Plan Migrante y Meditrans.
- Mantenimiento preventivo y correctivos de los equipos de cómputo.

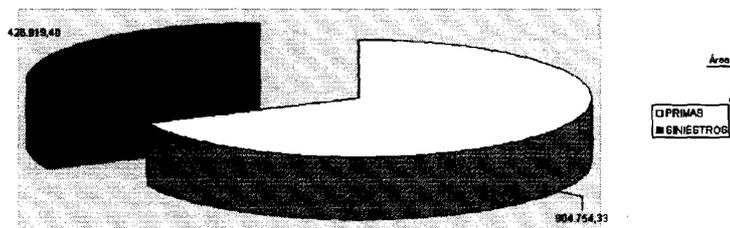
- Con el fin de que la empresa actualice sus procesos administrativos y comerciales el personal de sistemas asistió a los cursos de: Levantamiento de procesos y JDeveloper
- Es importante mencionar que el área de Sistemas tiene siempre la flexibilidad para levantar los requerimientos de las áreas tanto Administrativas como de Ventas y modificar nuestra base de datos.

AUDITORÍA MÉDICA - BENEFICIOS

La misión principal de esta área es el control y administración de los beneficios y coberturas a nuestros clientes, para otorgar a los afiliados la asistencia médica Alfamedical S.A. tiene un convenio de prestación de servicios de salud con el Hospital General de las Fuerzas Armadas, y para dar asistencia por consulta médica están afiliados a nuestra red 116 médicos, el 99% son médicos que laboran en el HG-1, sin embargo a partir del año 2007 se abrió la atención en todas las unidades de salud privadas a nivel nacional, vía reembolso; cuyo requisito es la presentación del Formulario de preautorización; el mismo que debe ser llenado por el afiliado y por el médico especialista.

PLAN	INGRESOS	SINIESTROS	%
ALFA	110.940,64	50.146,08	45,20%
BETA	129.144,56	56.184,80	43,51%
DELTA	156.380,62	71.048,07	45,72%
GAMA 1000	196.568,90	93.172,35	47,40%
GAMA 2000	159.205,39	63.965,00	39,80%
GAMA 3000	63.138,39	16.759,93	26,54%
GAMA 5000	16.496,65	12.844,37	77,86%
ALFA AZUL	7.539,44	9.996,33	132,59%
INDIVIDUAL	838.414,49	373.514,93	44,55%
CORPORATIVO	66.339,84	53.304,47	80,35%
CORPORATIVO	66.339,84	53.304,47	80,35%
CONSOLIDADO	904.754,33	426.819,40	47,18%

INDICADORES DE SINIESTRALIDAD 2007

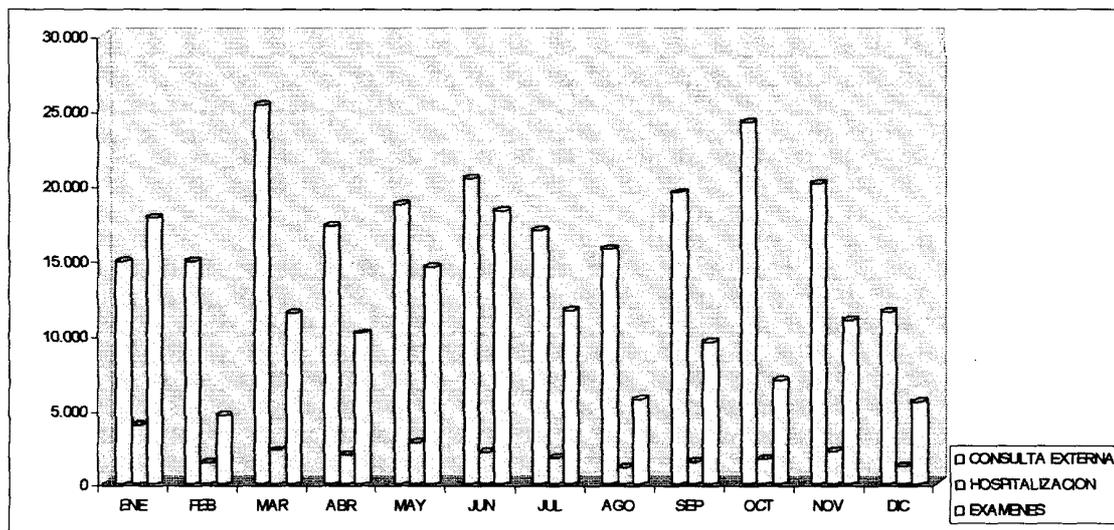


- Se realizaron convenios con la Clínica del Norte en la ciudad de Ibarra, Laboratorios Pazmiño Narváez, Sonrisa Total, Optimagen, Clínica Durán, Óptica Los Andes, Urmédicas, Coris del Ecuador S.A. y la Universidad de Guayaquil, para atención en el Sistema Hospitalario UDG.
- Se establece la Política de reajuste de precios en las primas de los afiliados cuya siniestralidad sobrepasa el 70%
- Se realizan visitas de acercamiento con las siguientes unidades médicas en la ciudad de Cuenca: Santa Inés, San Martín, Monte Sinaí, Santa Mariana de Jesús, Santa Ana y Santa Cecilia.
- Se crea el área de servicio al cliente, con el fin de brindar un mejor servicio al afiliado, se cambia la modalidad de facturación de exámenes, pasa directamente a realizar este servicio el HG-1. Debido al cambio de modalidad, tanto en facturación como en

atención abierta, el número de ODAS se redujeron considerablemente ya que el afiliado cancela directamente en el HG-1.

- Se revisaron contratos y elaboraron procedimientos para la atención de los afiliados por Emergencia, Consulta Médica y Hospitalización.

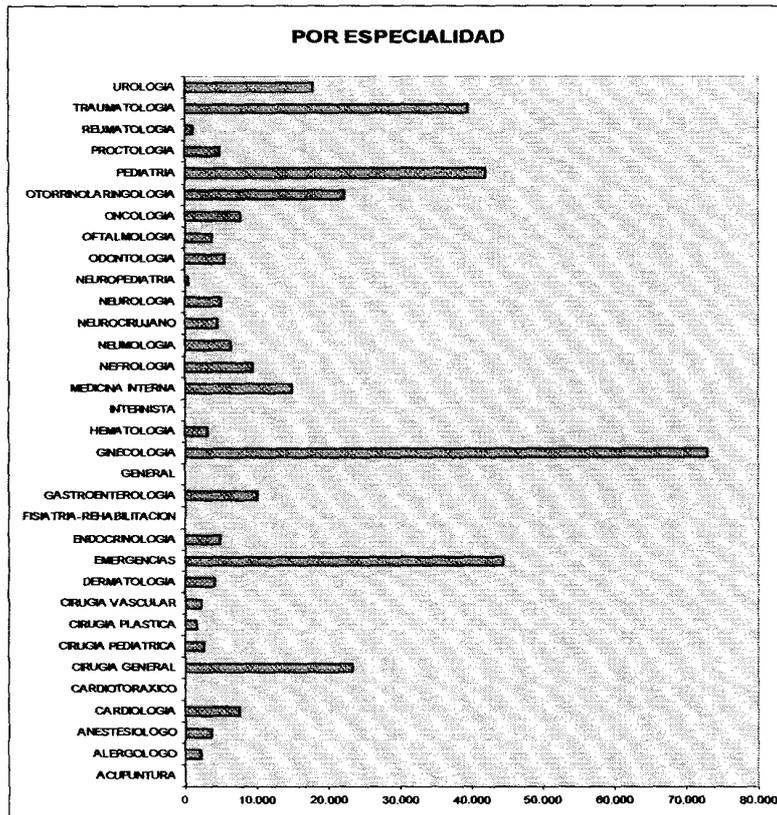
MES	CONSULTA EXTERNA	%	HOSPITALIZACION	%	EXAMENES	%
ENE	14.823,36	7%	3.906,09	16%	17.782,96	14%
FEB	14.900,29	7%	1.390,38	6%	4.545,00	4%
MAR	25.291,54	12%	2.263,81	9%	11.401,98	9%
ABR	17.206,51	8%	1.940,34	8%	10.084,72	8%
MAY	18.686,44	9%	2.793,58	12%	14.494,26	11%
JUN	20.455,27	9%	2.112,69	9%	18.231,53	14%
JUL	16.930,75	8%	1.754,65	7%	11.615,33	9%
AGO	15.692,93	7%	1.155,98	5%	5.679,20	4%
SEP	19.460,18	9%	1.501,26	6%	9.499,38	7%
OCT	24.171,61	11%	1.653,02	7%	6.905,17	5%
NOV	20.062,11	9%	2.233,88	9%	10.971,19	9%
DIC	11.531,37	5%	1.180,08	5%	5.525,09	4%
TOTAL	219.212,36	100%	23.885,76	100%	126.735,81	100%



- En la atención médica se identifican tres áreas de servicio que son Consulta Externa, Emergencia y Hospitalización, de éstas la más frecuente fue la de Emergencia, en lo que concierne a las Patologías son Ginecología con el 19,68%, Pediatría con el 11,36%, Traumatología con el 10,71%, Cirugía General con el 6,32%, Otorrinolaringología con el 6%, Urología con el 5%, Medicina Interna con el 4% y las demás con un porcentaje promedio del 1,8%.

SINIESTRALIDAD POR ESPECIALIDA

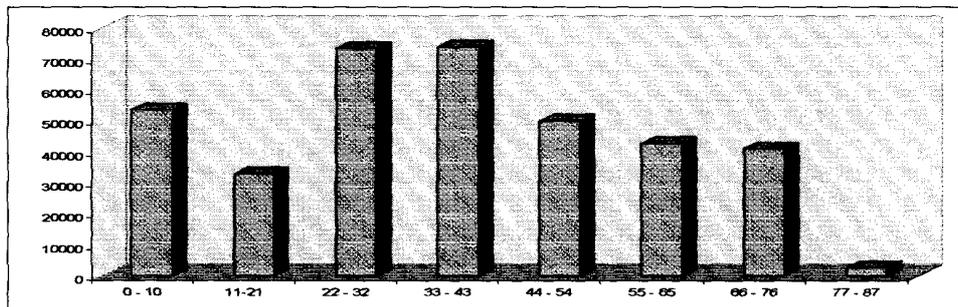
RANGO	VALOR	%
ACUPUNTURA	183,36	0,05%
ALERGOLOGO	2.232,72	0,60%
ANESTESIOLOGO	3.603,85	0,97%
CARDIOLOGIA	7.690,88	2,08%
CARDIOTORAXICO	145,33	0,04%
CIRUGIA GENERAL	23.370,84	6,32%
CIRUGIA PEDIATRICA	2.642,58	0,71%
CIRUGIA PLASTICA	1.584,88	0,43%
CIRUGIA VASCULAR	2.218,52	0,60%
DERMATOLOGIA	4.145,99	1,12%
EMERGENCIAS	44.404,30	12,01%
ENDOCRINOLOGIA	4.924,83	1,33%
FISIATRIA-REHABILITACION	54,70	0,01%
GASTROENTEROLOGIA	10.190,58	2,76%
GENERAL	90,17	0,02%
GINECOLOGIA	72.778,09	19,68%
HEMATOLOGIA	3.201,66	0,87%
INTERNISTA	8,96	0,00%
MEDICINA INTERNA	15.027,23	4,06%
NEFROLOGIA	9.525,48	2,58%
NEUMOLOGIA	6.429,79	1,74%
NEUROCIRUJANO	4.680,18	1,27%
NEUROLOGIA	5.153,53	1,39%
NEUROPEDIATRIA	517,79	0,14%
ODONTOLOGIA	5.568,40	1,51%
OFTALMOLOGIA	3.745,89	1,01%
ONCOLOGIA	7.790,01	2,11%
OTORRINOLARINGOLOGIA	22.196,93	6,00%
PEDIATRIA	42.022,51	11,36%
PROCTOLOGIA	4.994,06	1,35%
REUMATOLOGIA	1.156,29	0,31%
TRAUMATOLOGIA	39.611,24	10,71%
UROLOGIA	17.942,38	4,85%
Total	369.833,93	100%



- Es importante también indicar que la siniestralidad más alta en el año 2007, fluctúan en las edades de 22 a 42 años con el 20% y 0 a 10 años con el 15%; las demás edades fluctúan con una siniestralidad media del 12%. En lo que corresponde a las edades de 22 a 42 años se detectó que la patología más alta correspondió a atención por Partos, de los cuales el 87% fueron cesáreas y el 13% parto normal, del global de Ginecología corresponde el 38% a Cesárea y 6% a Parto Normal; razón por la cual, la Compañía a partir del año 2008 creará una nueva estrategia que tienda a reducir los partos por cesárea a través del incentivo en el parto normal.

SINIESTRALIDAD POR EDADES

0 - 10	11-21	22 - 32	33 - 43	44 - 54	55 - 65	66 - 76	77 - 87	Total
53.630,39	32.853,57	73.256,38	73.824,33	49.966,77	42.698,89	40.956,43	2.647,16	369.833,93
15%	9%	20%	20%	14%	12%	11%	1%	100%



En consideración a las series históricas 2005 – 2006 -2007 las patologías más frecuentes podemos observar en el cuadro que se conservan.

Siniestralidad por Especialidad

Especialidades	2005	2006	2007	VARIACION 05	VARIACION 06
ACUPUNTURA	-	19,90	183,36	100%	
ALERGOLOGO	870,20	983,79	2.232,72	13%	127%
ANESTESIOLOGO	3.195,93	3.665,20	3.603,95	15%	-2%
CARDIOLOGIA	1.847,28	7.920,48	7.690,86	381%	-3%
CARDIOTORAXICO		1.150,73	145,33	100%	-87%
CIRUGIA GENERAL	11.923,08	39.284,18	23.347,21	229%	-41%
CIRUGIA ONCOLOGICA	735,19	8,00		-99%	-100%
CIRUGIA PEDIATRICA	1.318,17	2.278,44	2.842,56	73%	18%
CIRUGIA PLASTICA	268,32	5.632,73	1.584,88	2015%	-72%
CIRUGIA VASCULAR	385,19	2.375,64	2.218,52	501%	-7%
DERMATOLOGIA	3.642,09	4.361,84	4.145,99	20%	-5%
DIABETOLOGO		34,70		100%	-100%
EMERGENCIAS	84.470,16	42.354,73	44.404,30	-50%	5%
ENDOCRINOLOGIA	1.515,31	2.247,19	4.824,83	48%	119%
FISIATRIA-REHABILITACION	175,86	76,19	54,70	-57%	-28%
GASTROENTEROLOGIA	1.827,88	8.539,19	10.190,58	425%	19%
GENERAL	14.717,34	6.315,46	90,17	-57%	-99%
GINECOLOGIA	42.129,42	82.876,36	72.778,09	97%	-12%
HEMATOLOGIA	502,49	365,28	3.201,86	-27%	778%
INTENSIVISTA	64,57		-	-100%	0%
MEDICINA INTERNA	11.885,27	25.971,76	15.013,53	119%	-42%
NEFROLOGIA	248,24	235,22	9.525,48	-5%	3950%
NEUMOLOGIA	2.150,68	3.800,27	6.429,79	77%	68%
NEUROCIRUJANO	1.205,39	2.392,97	4.680,18	99%	96%
NEUROLOGIA	1.069,22	4.683,09	5.153,53	338%	10%
NEUROPEDIATRIA	35,00	804,21	517,79	2483%	-43%
NUTRICION	8,00	-	-	-100%	0%
ODONTOLOGIA	25.860,62	13.038,97	5.568,40	-50%	-57%
OFTALMOLOGIA	1.337,85	3.167,87	3.745,89	137%	18%
ONCOLOGIA	2.418,00	4.466,86	7.790,01	85%	74%
OTORRINOLARINGOLOGIA	19.865,71	25.857,45	22.196,83	31%	-14%
OTRAS		8,00	-	100%	-100%
PEDIATRIA	36.157,81	40.702,13	41.981,79	13%	3%
PROCTOLOGIA	841,30	7.689,30	4.994,06	815%	-35%
PSIQUIATRIA	8,00	-	-	-100%	0%
REUMATOLOGIA	331,58	753,31	1.156,29	127%	53%
TRAUMATOLOGIA	14.084,28	30.421,94	39.611,24	118%	30%
UROLOGIA	11.084,83	10.054,17	17.942,38	-9%	78%
Total	297.596,30	384.647,35	369.726,92	29%	-4%

- En el ejercicio económico del año 2007 la siniestralidad fue del 47,18% con relación a las primas recibidas. En el análisis del egreso de la siniestralidad por producto podemos observar que el plan más siniestroso es el GAMA 1000 con el 24%, seguido por el DELTA 17,7%, el GAMA 2000 con el 16%, el BETA con el 14%, el ALFA con el 11,5% y los demás planes oscilan entre el 1% y 2%.

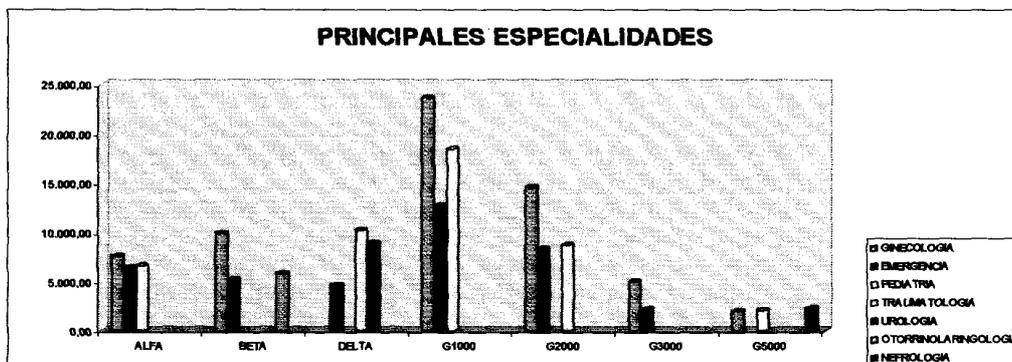
Siniestralidad por Planes

Especialidad	2005	2006	2007	2005	2006	2007
ALFA	60.528,78	60.757,41	42.815,83	20%	18%	12%
ALFA AZUL 10000 CORP			1.492,82	0%	0%	0%
ALFA AZUL 8000			1.033,02	0%	0%	0%
ALFA AZUL 8000 PROV			7.224,67	0%	0%	2%
ALFA DORADA			8,00	0%	0%	0%
ALFA PROV		814,92	114,11	0%	0%	0%
BETA	67.213,21	60.304,04	51.445,45	23%	18%	14%
BETA PROV		65,80		0%	0%	0%
DELTA	49.312,35	58.710,20	85.431,85	17%	15%	18%
GAMA 1000	49.973,05	87.855,52	88.239,70	17%	23%	24%
GAMA 1000 CP		370,49	516,26	0%	0%	0%
GAMA 1000 GYE		21,93		0%	0%	0%
GAMA 1000 SIN BENEFI			220,76	0%	0%	0%
GAMA 1000 PROV	141,04	1.561,35	888,70	0%	0%	0%
GAMA 2000	32.811,55	58.138,74	59.956,68	11%	15%	16%
GAMA 2000 CP		338,71	416,31	0%	0%	0%
GAMA 2000 SIN BENEFI			86,87	0%	0%	0%
GAMA 2000 PROV		280,48	263,47	0%	0%	0%
GAMA 3000	9.030,14	11.254,36	15.275,71	3%	3%	4%
GAMA 3000 CP		155,92	787,40	0%	0%	0%
GAMA 3000 SIN BENEFI			89,12	0%	0%	0%
GAMA 3000 PROV			20,08	0%	0%	0%
GAMA 5000	7.568,79	10.481,29	12.047,66	3%	3%	3%
GAMA 5000 PROV	481,93	554,34	435,24	0%	0%	0%
GRUPO 1000	12.974,43	19.890,17	6.831,23	4%	5%	2%
OMEGA 1000	6.281,46	9.546,93	11.598,78	2%	2%	3%
OMEGA 2000			295,65	0%	0%	0%
OMEGA 3000	858,02	287,06	621,48	0%	0%	0%
OMEGA 5000	800,55	3.257,69	2.065,82	0%	1%	1%
OMEGA10000			32,00	0%	0%	0%
Total	297.596,30	384.647,35	369.833,93	100%	100%	100%

PLANES INDIVIDUALES

ESPECIALIDAD	ALFA	BETA	DELTA	G1000	G2000	G3000	G5000	TOTAL
GINECOLOGIA	7.502,11 18%	9.933,00 18%	0,00 0%	23.572,10 27%	14.589,01 24%	4.994,81 33%	1.936,61 18%	62.506,64
EMERGENCIA	6.381,61 16%	5.252,11 10%	4.636,09 7%	12.728,02 14%	8.294,81 14%	2.186,71 14%	0,00 0%	38.479,25
PEDIATRIA	6.570,95 16%	0,00 0%	0,00 0%	18.386,78 21%	0,00 0%	0,00 0%	2.112,52 19%	27.070,25
TRAUMATOLOGIA	0,00 0%	0,00 0%	10.216,71 16%	0,00 0%	9.715,97 16%	0,00 0%	0,00 0%	18.932,68
UROLOGIA	0,00 0%	0,00 0%	8.891,24 14%	0,00 0%	0,00 0%	0,00 0%	0,00 0%	8.891,24
OTORRINOLARINGOLOGIA	0,00 0%	5.825,02 11%	0,00 0%	0,00 0%	0,00 0%	0,00 0%	0,00 0%	5.825,02
NEFROLOGIA	0,00 0%	0,00 0%	0,00 0%	0,00 0%	0,00 0%	0,00 0%	2.318,28 19%	2.318,28
TOTAL PRINCIPALES ESP.	28.924,67 8%	21.816,33 4%	23.746,34 3%	64.895,30 32%	31.598,79 5%	7.191,52 4%	6.387,41 5%	
TOTAL SINIESTRALIDAD	42.815,83 100%	61.445,45 100%	85.431,85 100%	88.239,70 100%	88.956,68 100%	16.275,71 100%	12.047,66 100%	

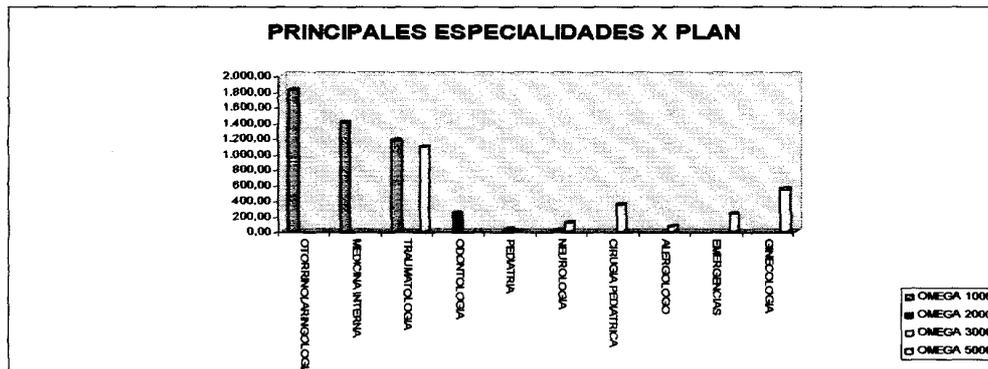
PRINCIPALES ESPECIALIDADES



PLANES CORPORATIVOS

ESPECIALIDAD	OMEGA 1000	OMEGA 2000	OMEGA 3000	OMEGA 5000	TOTAL
OTORRINOLARINGOLOGIA	1.808,71	0,00	0,00	0,00	1.808,71
MEDICINA INTERNA	1.396,96	0,00	0,00	0,00	1.396,96
TRAUMATOLOGIA	1.173,43	0,00	0,00	1.085,51	2.258,94
ODONTOLOGIA	0,00	229,80	0,00	0,00	229,80
PEDIATRIA	0,00	31,75	0,00	0,00	31,75
NEUROLOGIA	0,00	18,00	117,90	0,00	135,90
CIRUGIA PEDIATRICA	0,00	0,00	345,83	0,00	345,83
ALERGOLOGO	0,00	0,00	60,30	0,00	60,30
EMERGENCIAS	0,00	0,00	0,00	224,15	224,15
GINECOLOGIA	0,00	0,00	0,00	545,35	545,35
TOTAL PRINC. ESP.	4.385,18	279,55	524,83	1.855,81	6.045,37
TOTAL SEMESTRALIDAD	11.538,78	295,55	521,48	2.855,82	14.111,63

PRINCIPALES ESPECIALIDADES X PLAN



- Uno de los valores agregados de la Compañía es el servicio de atención odontológica, implementando como política la prevención y mantenimiento de las piezas dentales que le garanticen satisfacción al afiliado. Se ha considerado importante la emergencia odontológica; razón por la cual se suscribió el convenio con Sonrisa Total, ofreciendo el Servicio Odontológico por Emergencia y opcionalmente el Seguro Médico Odontológico; cuyo objetivo fundamental es dar servicio de Odontología General las 24 horas del día y Odontología de Especialidad con descuento de hasta el 40%.
- De enero a diciembre del año 2007, en odontología se han atendido 300 consultas, con un incremento del 15% con relación al 2006 y se han realizado 51 profilaxis, 18 exodoncias, 19 obturaciones, 89 sellantes, 315 resinas simples y 30 resinas compuestas. Si relacionamos con el año 2006, la producción indica que se redujo considerablemente las extracciones de piezas dentales.

SERVICIO AL CLIENTE

- En el año 2007 en las nuevas instalaciones, la Empresa reestructura el área de Servicio al Cliente, cuyo objetivo es la solución oportuna de los requerimientos de los clientes, a fin de minimizar el número de cancelaciones de los contratos. Además crea el área de recepción, con el objeto de recibir y direccionar a las personas externas que visitan las instalaciones y canalizar las llamadas telefónicas a los clientes internos
- Se implementó el formulario de reclamos de los clientes, el cual permite identificar los motivos que generan la insatisfacción del cliente, determinando que el alto porcentaje de salidas es la inconformidad por reembolsos; razón por la cual, la Compañía tuvo que prescindir de los servicios profesionales del Dr. Fernando Vallejo.
- En el área de renovación y emisión de contratos, se ha seleccionado una persona que se responsabilice de esta función y agilite su ejecución en lo concerniente a emisión de tarjetas, llamada telefónica a los afiliados y entrega de documentos contractuales.

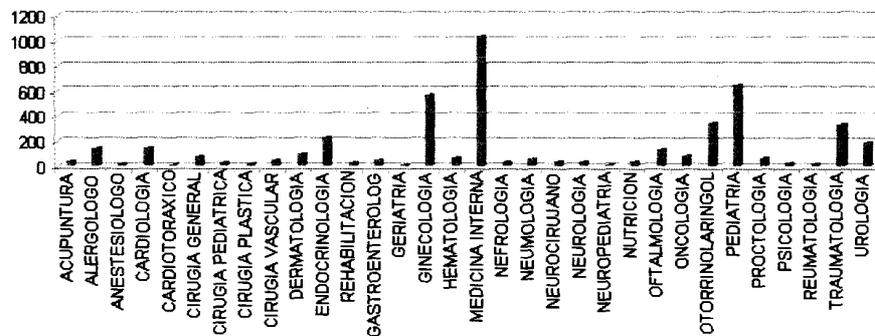
Durante el año 2007 el promedio de renovaciones fue de aproximadamente 190 renovaciones mensuales.

- Se fortaleció el servicio al cliente mediante el agendamiento de citas para las atenciones de consultas médicas con los profesionales afiliados a la red de Alfamedical.
- Se implementó en coordinación con el Dpto. de Sistemas los reportes de consultas médicas por especialidad y cancelaciones de contratos por carta; a fin de obtener los datos estadísticos que le permitan a la Gerencia General tomar adecuadas decisiones.

CONSULTAS MEDICAS POR ESPECIALIDAD 2007

ESPECIALIDAD	# Odas	%
MEDICINA INTERNA	1034	23,22%
PEDIATRIA	638	14,32%
GINECOLOGIA	562	12,62%
OTORRINOLARINGOLOGIA	338	7,59%
TRAUMATOLOGIA	332	7,45%
ENDOCRINOLOGIA	226	5,07%
UROLOGIA	183	4,11%
ALERGOLOGO	139	3,12%
CARDIOLOGIA	135	3,03%
OFTALMOLOGIA	129	2,90%
DERMATOLOGIA	90	2,02%
ONCOLOGIA	80	1,80%
CIRUGIA GENERAL	66	1,48%

CONSULTAS MEDICAS POR ESPECIALIDAD 2007



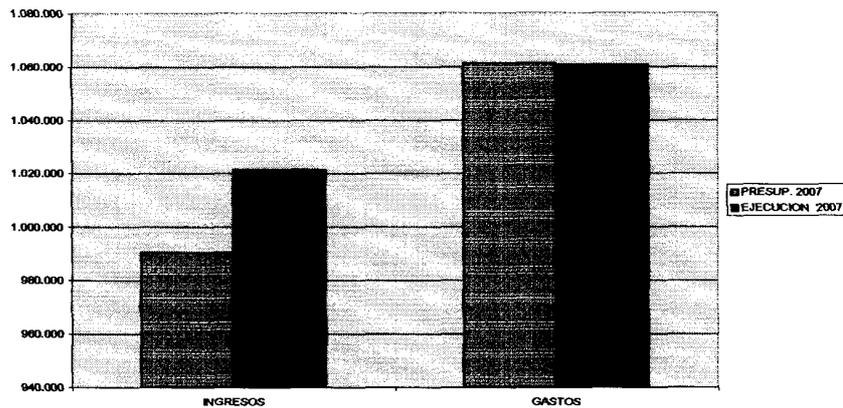
FINANZAS

- La administración de los recursos financieros se ha ejecutado disponiendo políticas y normas de control, registro y evaluación las mismas que están enmarcadas en los principios generalmente aceptados en el Ecuador, en el Código Tributario, la Ley de Régimen Tributación, Ley de la Superintendencia de Compañías, Código de Trabajo, además se ha considerado Leyes y Reglamentos Gubernamentales que permitan un adecuado control de los ingresos y egresos de la Empresa.
- Una de las herramientas base de control es el Presupuesto. El presupuesto de ingresos de la Compañía lo componen las ventas en el 99%, el 1% corresponde a ingresos financieros y otros; los rubros más importantes dentro del presupuesto de gastos constituyen las remuneraciones del personal administrativo, ventas y la siniestralidad.
- De acuerdo a las proyecciones determinadas por la Gerencia General y Comercial, se estableció que el año 2005 era el año de despunte de Alfamedical S.A. prueba de ellos son los resultados de los Estados Financieros al 31 De diciembre del 2005, en los cuales se refleja una utilidad de \$16.323,35, y para el año 2006 una utilidad de \$ 12.743, para el año 2007 la empresa debido a varias inversiones por el cambio de oficinas, publicidad en medios y creación de nuevos productos a pesar de haber proyectado pérdida en el ejercicio económico arroja un resultado positivo muy cercano al punto de equilibrio. Sin embargo, de acuerdo al análisis estadístico e histórico se determina que en el año 2008 se obtendrán excelentes resultados financieros, proyectando una utilidad bruta aproximada de US\$143.000.
- En consideración al presupuesto aprobado por el Directorio la empresa lo ha ejecutado en el 100%, determinando que el cumplimiento es muy bueno (anexo en estados financieros)

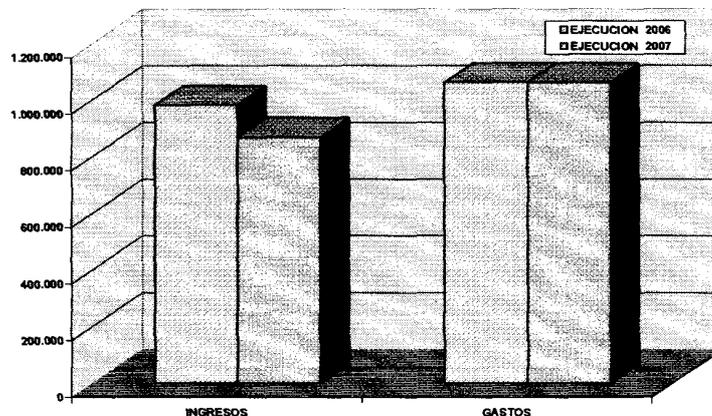
ALFAMEDICAL S.A.
EJECUCION PRESUPUESTARIA COMPARATIVA AÑOS 2006 Y 2007

CONCEPTO	EJECUCION PRESUP. 2006	EJECUCION PRESUP. 2007	VARIACION EJECUC. PRESU 2006 - 2007	% VARIA. PRESUP.EJEC. 2006 2007	PRESUP. 2007	EJECUCION PRESUP. 2007	VARIACION PRESUP.EJEC. 2007	VARIACION PRESUP.%
INGRESOS	980.775	1.061.352	80.577	8%	990.491	1.061.352	70.862	107%
Primas	934.307	1.018.160	83.853	9%	952.126	1.018.160	66.034	107%
Financieros	13.152	12.665	-487	-4%	8.365	12.665	4.301	151%
Otros Ingresos	33.317	30.527	-2.790	-8%	30.000	30.527	527	102%
EGRESOS	968.032	1.060.772	92.740	10%	1.821.548	1.060.772	39.223	104%
Siniestros	420.755	433.121	12.365	3%	416.576	433.121	16.544	104%
Remuneraciones Adminis.	150.695	159.540	8.845	6%	206.236	159.540	-46.696	77%
Gastos Administrativas	50.074	56.887	6.812	14%	53.896	56.887	2.991	106%
Remuneración Ventas	126.592	168.250	41.658	33%	120.362	168.250	47.888	140%
Gastos en Ventas	142.006	173.334	31.328	22%	153.797	173.334	19.537	113%
Amortización y Depreciación	36.478	32.832	-3.646	-10%	31.440	32.832	1.392	104%
Gastos Financieros	41.432	36.809	-4.623	-11%	37.241	36.809	-432	99%
Utilidad Bruta Proyectada	12.743	581	-12.163	-95%	-31.058	581	31.638	-2%
% Utilidad	1%	0%	-15%		-3%	0%	45%	-2%

RELACION PRESUPUESTO VS. EJECUCION DEL AÑO 2007



EJECUCION PRESUPUESTOS 2006 Y 2007



CONCEPTO	AÑO 2006	AÑO 2007
Gastos de Administración	200.769	165.089
Gastos de Ventas	268.599	341.583
Gastos Financieros	32.477	36.808
Ingresos Totales	980.775	1.061.352
% Gastos de Administración / Ingresos Totales	20.47%	15.55%
% Gastos de Ventas / Ingresos Totales	27.38%	32.18%
% Gastos Financieros / Ingresos Totales	3.31%	3.46%

- La relación de gastos de administración y de ventas representa estos niveles de porcentajes de los cuales los componentes más significativos son:

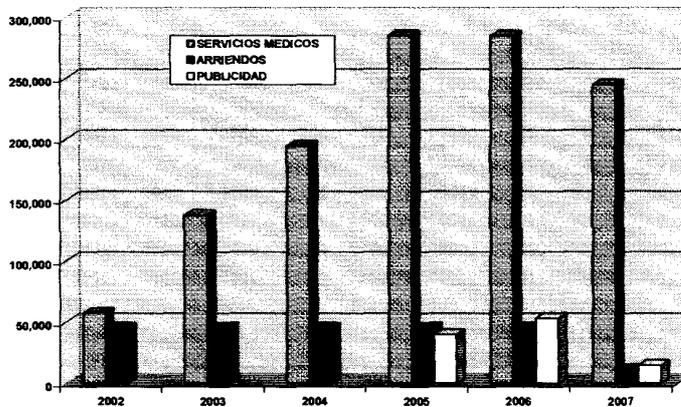
El rubro de sueldos y salarios, beneficios sociales en el ejercicio económico del año 2006 fueron de US\$ 113.686.00 con el 13.40% del personal administrativo y ventas 138.950.00 con el 16.38%, en el año 2007 fueron de US\$ 159.539.90 con el 15.03% del personal administrativo y de ventas US \$. 168.249.81 con el 15.85%,

El rubro de servicios comprados, en el ejercicio económico del año 2006 fue de US\$ 176.666,03 con el 10.48%, en el ejercicio económico del año 2007 US\$ 123.887,15 con el 11.67%.; servicios de publicidad en el año 2006 fue \$ 80.804,33

con el 7.61% y en el 2007 \$ 105.196.22 con el 9.91%, estos porcentajes son calculados con respecto al ingreso total.

- Al 31 de diciembre del 2007 la empresa cuenta con un alto índice de liquidez, el mismo que nos permitirá en el ejercicio económico 2008 realizar inversiones como la adquisición del vehículo para la empresa, la ejecución del plan de medios, la adquisición de nuevos equipos de computación y en general todo requerimiento necesario para el crecimiento de la empresa.
- Es necesario destacar que debido a la misión que tiene Alfamedical S.A. es conveniente mantener estos capitales factibles de liquidez inmediata para que la empresa en caso de una probabilidad de siniestros imprevistos tenga la capacidad de cubrirlos.
- Es importante anotar que parte del capital social de la compañía se encuentra (USD\$80.000) en inversiones financieras de las cuales el 63% esta en el Banco General Rumiñahui y el 27% en Diners Club del Ecuador. Durante el 2007 la colocación de los excedentes de efectivo se las coloco en inversiones a través del Dine de acuerdo a disposición emitidas por el Directorio de la Empresa, con el propósito de obtener mejores tasas de interés.
- Además el capital social esta conformado por la inversión que la empresa realizo en el 2007 en la adquisición de mobiliario para ocupar las nuevas instalaciones por \$ 46.696, la central telefónica por \$ 13.745. Y \$ 47.474 en equipos de computación y otros adquiridos en el presente ejercicio económico y el 2006.
- Durante el ejercicio económico del 2007 Alfamedical transfirió al Hospital General de las Fuerzas Armadas valores por concepto de servicios médicos, arriendo y publicidad el valor de \$ 270.552

VALORES TRANSFERIDOS AL HG-1

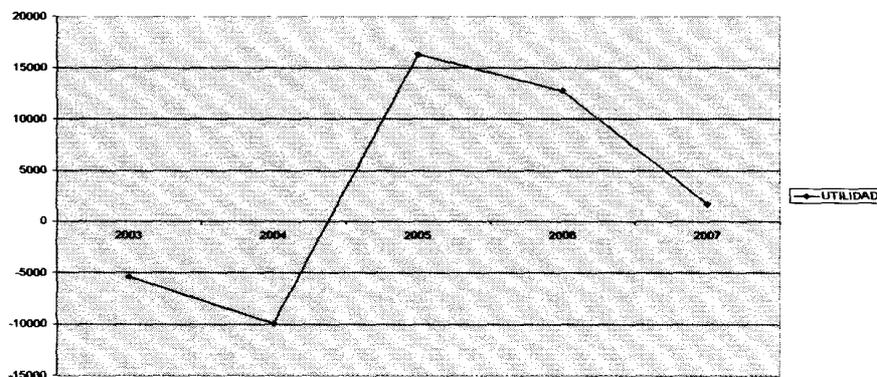


- En marzo del año 2007 mediante Registro Oficial No. 30 del 28 de febrero del 2007 que las empresas de seguros y de **medicina prepagada** deben realizar la retención del 0.5% sobre el valor de la prima neta como aporte al seguro social campesino. Posteriormente el Consejo Directivo del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social el 03 de septiembre del 2007 emite una resolución mediante la cual dispone que todas las empresas de seguros y **medicina prepagada** deben cancelar este contribución del 0.5% al Seguro Social campesino desde diciembre del 2006 hasta febrero del 2007, ante lo cual los gremios afectados con esta resolución realizan reuniones y el 31 de octubre del 2007 el Consejo Directivo del IESS emite una nueva resolución mediante la cual que suspendido este pago, por lo que de tener que cumplir con esta obligación a Alfamedical le significaría un costo de \$ 16.806 los mismo que se debería cancelar por

concepto de aportes del 0.5% de seguro campesino desde enero del 2002 hasta marzo del 2007.

- Al terminar el ejercicio económico 2003 los resultados de las operaciones fueron negativos ya que en el últimos semestre de este ejercicio implemento el área comercial en Alfamedical lo que demando una inversión para adecuar el área física y la selección del personal que iba a ocupar esta gerencia; los resultados para el ejercicio 2004 fueron negativos ya que la empresa debió realizar inversión en la creación de nuevos productos (planes gama) que le permitan salir al mercado y competir. El resultado de la creación de los planes GAMA se ven reflejado un 7.77% de índice de rentabilidad en relación a la inversión realizada lo que fueron resultados excelentes que se alcanzaron en el ejercicio 2005, en el año 2006 con los mismos productos se mantuvo la misma rentabilidad. La variación de los resultados durante los años 2006 y 2007 se debe a las gran inversión que Alfamedical realizó durante el ejercicio económico 2007 para poner en marcha el plan de medios con el propósito de posicionar la marca de la Empresa y dar a conocer los nuevos productos que se crearon durante este periodo, además del cambio de oficinas que se lo realizó el 05 de febrero del 2007.

VARIACION DE RESULTADOS AÑOS 2003 2004 2005 2006 Y 2007



- Durante el ejercicio económico 2007 las inversiones se las realizo a través de la gerencia financiera del Dine de acuerdo a disposición emitida por el Directorio de la empresa, con el propósito de obtener una mejor tasa de interés.
- Cabe indicar que la empresa refleja de acuerdo a los índices financieros una buena liquidez, solvencia y un buen capital de trabajo.

CONCLUSIONES

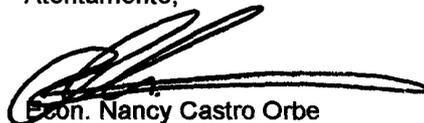
- Se logró un ambiente laboral de trabajo aceptable en la Compañía, para que el desenvolvimiento de las actividades se desarrolle con normalidad, a fin de brindar un servicios de calidad y alcanzar los objetivos planteados por la Compañía
- Se cumplieron los objetivos planteados en un 85%
- Se ha apoyado y capacitado a todo el personal, con el propósito de establecer una nueva cultura de servicio al cliente, lo que permitirá proporcionar servicios de calidad
- Se apoyó a la Gerencia Comercial para la creación y lanzamiento de nuevos productos a fin de generar mayores ingresos para la Compañía, dentro de los que podemos mencionar entre los más importantes a Plan Alfa Azul, Plan Alfa CAEP, Alfadorada Plus, Plan Migrante. Para el posicionamiento de la Compañía, se invirtió en Publicidad mediante la presencia en medios radiales, televisivos y escritos. .

- Se implementó la modalidad abierta para todos los planes, es decir que los afiliados pueden acceder a todos los prestadores de salud a nivel nacional vía reembolso, cuyo requisito es la presentación del FORMULARIO DE RECLAMACION.
- Con el fin de equiparar los beneficios que la competencia ofrece al cliente, se realizó el convenio con CORIS DEL ECUADOR S.A. cuyo objetivo es otorgar crédito hospitalario a los clientes corporativos.
- Se implementó el sistema informático de acuerdo a las exigencias del mercado de medicina prepagada y a las necesidades internas, integrando el negocio con finanzas y nómina, lo que permitirá realizar mayores análisis, evaluaciones y controles en forma oportuna y toma de decisiones.
- Se implementó el manejo de estadísticas en todas las áreas, para que las mismas midan su desenvolvimiento que permita corregir y mejorar las actividades.
- Se actualizaron las políticas en todas las áreas de la empresa, las cuales permiten un adecuado desenvolvimiento de las actividades, logrando alcanzar los objetivos trazados por la Empresa.
- Al finalizar el año del 2007 se presenta el cronograma para la estandarización de los procesos internos de la Compañía para el mejoramiento continuo de las áreas.
- Se logró la autorización por parte de los accionistas, para arrendar un local más adecuado que permita un mejor desarrollo de las actividades de la empresa y mejor IMAGEN (mobiliario, central telefónica, instalación del sistema de redes).
- Se identificó las debilidades que han afectado al cumplimiento total del presupuesto, sobre todo en lo que concierne a la fidelización de clientes y cancelaciones por morosidad., sin embargo su cumplimiento es muy bueno .

RECOMENDACIONES:

- Mejorar la atención del servicio al cliente, de nuestro principal prestador de servicios médicos del HG-1.
- Siendo ALFAMEDICAL S.A., la única empresa de Medicina prepagada de Fuerzas Armadas en Sur América, se debería fortalecerla a través del logro en la afiliación de funcionarios , estudiantes, profesores, empleados y trabajadores civiles, que laboran en las diferentes Instituciones y Organizaciones de Fuerzas Armadas, para ello es muy importante también mejorar la atención de nuestro principal prestador de servicios el HG-1, y por ende de todas las unidades de sanidad de las FF. AA
- Consolidar la participación accionaria de DINE (Holding Dine), lo que permitirá la estabilidad de la organización y la sostenibilidad de la Empresa.

Atentamente,



Econ. Nancy Castro Orbe
GERENTE GENERAL
27-03-2008