

Quito, marzo 10, 2008

**Señores
ACCIONISTAS
ABEFARM S.A. - ABF
Presente**

De mi consideración:

Para dar cumplimiento a lo dispuesto en los Estatutos Sociales de la Compañía ABEFARM S.A. - ABF, y en mi calidad de Presidente, en ausencia del Gerente General, me permito presentar el informe correspondiente al ejercicio económico del año 2007.

En primer lugar, considero importante resumir los siguientes aspectos del entorno Político, Económico y de Mercado de Seguros y Prepagas de Asistencia Médica en el Ecuador durante el año 2007:

En el Ecuador durante el 2007, se pueden destacar algunos eventos políticos de importancia.

En primer lugar un primer año de gobierno del Presidente Rafael Correa que se ha destacado por las constantes pugnas y desacuerdos políticos con los partidos tradicionales, que se encuentran venidos a menos después de su amplia derrota en las elecciones para la Asamblea Constituyente.

Otra constante de este nuevo gobierno que se evidenció durante el 2007, fue la permanente pugna con la prensa en general y con grupos empresariales representantes de las principales industrias del país.

Las cifras macroeconómicas del Ecuador estuvieron dadas por varios factores claves que marcaron la pauta de las cifras macroeconómicas del país y que responden a factores internos y externos del país, como los que se mencionan a continuación:

Incremento importante en el gasto público a través de decretos de emergencia (US\$560 millones), financiados con los excedentes petroleros.

Mantenimiento de subsidios al gas, combustibles, electricidad, incremento del Bono de Desarrollo Humano.

Aprobación de la nueva ley tributaria y en particular el impuesto a la salida de capitales.

Incremento del precio del barril de petróleo, llegando a máximos históricos (hasta US\$ 81.02 / barril)

Balanza comercial con superávit gracias al incremento en el precio del petróleo.

Riesgo país sin deterioro por cumplimiento de las obligaciones externas (611 puntos a Dic. 07).

Extensión de la ATPDEA hasta Febrero 2008 y en posible negociación por año y medio más.

Incremento del 17.74% en las captaciones del sistema financiero con relación al año pasado. El 82.05% de las captaciones es hasta 180 días plazo, es decir a corto plazo lo que dificulta la colocación de créditos a plazos mayores.

El mercado ecuatoriano de seguros privados de medicina sigue siendo un mercado pequeño con aproximadamente 600000 afiliados, es un mercado poco especializado. Sin embargo, cuenta con una gran cantidad de empresas de seguros y prepagas, que, por su poca sofisticación en lo relacionado al manejo de nuevas herramientas para el control de sus márgenes de rentabilidad, han llevado al mercado a una guerra de precios.

Dada esta guerra de precios las empresas más grandes cada vez siguen marcando una brecha cada vez mayor sobre el resto de competidores, debido principalmente a su mayor capacidad económica que les permite manejar primas bajas a cambio de la masificación de sus carteras en el mediano plazo. Sin embargo a pesar de utilizar esta estrategia de bajo costo a cambio del volumen de afiliados su margen de utilidad tiende a disminuir.

El 80% de los seguros de asistencia médica (y prepaga) están concentrados en 5 de las empresas que son consideradas como las mas grandes dentro del segmento. Durante el año 2007 esta categoría creció aproximadamente en un 21%. Cabe destacar que este crecimiento es aproximado ya que no existen cifras oficiales.

A continuación indicaré las principales actividades realizadas en este año para la consolidación de nuestras estrategias y misión organizacional.

Luego que durante el 2006 se llevó a cabo una estrategia de acercamiento a cada una de las empresas de seguros y prepagas que ofrecen servicio de seguro médico, en el 2007 se empezó a ver los primeros frutos de este esfuerzo, logrando concretar acuerdos con varias empresas como es el caso de Humana, Corporación Metropolitana de Salud, Corfinser, Alfamédical, Tecniseguros y AAUG.

Adicionalmente el área comercial de ABF ha identificado oportunidades de servicio con otras empresas que cuentan con bases de datos de volúmenes considerables.

En lo referente a la parte de operaciones se ha logrado depurar los procesos operativos, lo que hoy por hoy nos permiten manejar eficientemente toda la información generada por cada uno de nuestros afiliados. Atendemos aproximadamente 4000 transacciones mensuales.

Adicionalmente, con toda la información generada, el área de análisis ha podido crear e identificar alternativas de vademécums para cada uno de nuestros clientes. Esto ha sido nuestro principal paso, hacia convertirnos en una herramienta de control del gasto de medicamentos para nuestros clientes.

En cuanto a resultados, a diciembre 2007, ABF reflejó en sus gastos un exceso de US \$ 14145 sobre lo presupuestado.

En lo referente a ingresos:

- el proyecto original contemplaba una aceptación agresiva en el mercado para el servicio administrado, lo cual no se convirtió en realidad.
- la alternativa de servicio capitado requiere de información histórica, lo cual se está obteniendo de Humana S.A., con los atrasos detallados.

Los ingresos en 2007 para ABF reflejan lo siguiente:

- Servicio Administrado:	US \$ 21.370,24
- Servicio Capitalado:	US \$ 144.650,00
- Consumos Capitalado:	US \$ 154.433,00

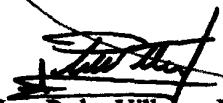
Por otro lado, el total consumido por medio del servicio ABF, en las cadenas del Grupo Fybeca fue:
US \$ 617.020,00

En cuanto a resultados, al 31 de Diciembre del 2007, ABF tuvo un total de Ingresos por servicios de USD 166.020.57, que restando los costos generales y de servicio nos arroja una pérdida de USD. 10.192.18. De este valor debemos restar el rubro de Gastos Operacionales que ascienden a USD. 422.551.85, lo que nos da como resultado una pérdida operacional de USD. 431.740.07, Además debemos añadir lo Otros Ingresos y Egresos no Operacionales de USD. 2.373.44, con lo cual tenemos que en el año 2007, ABF tiene una pérdida de USD. 429.366.63.

Siendo ABF una empresa que tiene su actividad en un área de negocios, nueva y compleja, no ha logrado todavía estructurarse para obtener los resultados previstos en el estudio de factibilidad elaborado al inicio de la Empresa. Esperamos que en este nuevo año alcancemos los logros deseados.

Para terminar este informe, debo dejar constancia del agradecimiento de la Empresa a los señores Directores, Gerentes y Ejecutivos, quienes han brindado su colaboración en todo momento, de igual manera mi reconocimiento a todos los empleados que han contribuido en gran forma a los resultados de la Compañía en el año 2007.

Atentamente


Ing. Pedro Villamar U.
Presidente
ABEFARM S.A. - ABF

