

## **INFORME DE GERENCIA**

Quito, 27 de Abril del 2009

Señores  
Accionistas  
**MEDISEG ASISTENCIA MEDICA S.A**  
Ciudad.-

Estimados Señores Accionistas:

En cumplimiento de lo estipulado en los Estatutos de la compañía Mediseg S.A, cúpleme presentar a ustedes, el informe de labores desarrolladas durante el año 2008.

En primer lugar debo informar que el ejercicio en cuestión se cumplió con todas las disposiciones de la Junta General y el Directorio.

Para empezar con el análisis de los resultados, analicemos en el entorno económico en que se desarrolló MEDISEG durante este período fiscal:

### **ENTORNO ECONOMICO**

La inflación anual del 2008 cerró en 8.83% frente al 3.32% del año 2007, con una diferencia mayor al 5.5%, debido principalmente a las situaciones conflictivas políticas y electorales.

El desempleo creció del 6.06% al 7.3%, sin embargo el principal problema se encuentra en el subempleo y la informalidad, las cuales enmascaran a las cifras oficiales.

Al 31 de diciembre del 2008 la tasa activa referencial se ubicó en el 9.14%, por su parte la tasa pasiva se ubicó en el 5.09%. La tasa activa se redujo desde el 10.72% del año 2007 y la pasiva también redujo desde el 5.64% lo cual fue positivo para el aspecto comercial en general pero no representó novedad para nuestra línea de negocio.

La tasa de variación del PIB fue del 5.32% frente al 2.49% del año 2007, sin embargo el crecimiento del PIB no petrolero se redujo y el gobierno promete que en el 2009 una vez reelegido el incremento del PIB no petrolero seuperará el 3%.

En general, condiciones económicas influenciadas fuertemente por aspectos políticos, los que redujeron la confianza y la apertura a las inversiones en nuestro ramo.

## ANALISIS DE LOS RESULTADOS DE MEDISEG S.A 2008

A continuación presento el Estado de Pérdidas y Ganancias del período 2008

### ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2008

Al 31 de diciembre de 2008

<b>INGRESOS POR SERVICIO</b>	<b>25,923.85</b>
4.1.1 Comisión servicios	25,923.85
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>25,923.85</b>
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b><u>25,923.85</u></b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS</b>	<b>-24,177.82</b>
5.1.1 Sueldos y salarios	-1,530.56
5.1.7 Honorarios personas naturales	-458.00
5.1.8 Honorarios Gerencia	-8,784.07
5.2.1 Arriendo de inmuebles	-2,926.00
5.2.10 Gasto teléfono	-786.52
5.2.12 Gastos de viaje	-127.14
5.2.13 Gastos movilización	-1.97
5.2.14 Correo	-22.68
5.2.15 Suscripción cámaras	-228.00
5.2.16 Limpieza y cafetería	-247.08
5.2.18 Combustible	-848.14
5.2.19 Gasto depreciación muebles y enseres	-100.00
5.2.20 Gasto depreciación equipo de oficina	-220.00
5.2.21 Gasto depreciación activos menores	-
5.2.2 Suministros de oficina	-1,402.49
5.2.22 Seguros privados	-
5.2.25 Tarjetas	-3,206.90
5.2.26 Internet	-204.13
5.2.27 Gasto mantenimiento vehículo	-464.15
5.2.28 Alicuota	-654.98
5.2.29 Gastos varios	-801.71
5.2.3 Impuestos y multas	-
5.2.30 Gastos viáticos	-
5.2.31 Fotocopias y papelería	-
5.2.32 Gasto repuestos	-
5.2.33 Parqueo y peajes	-25.57
5.2.5 Gasto mantenimiento	-845.43
5.2.6 Gastos Bancarios	-40.00
5.2.7 Gasto publicidad	-
5.2.8 Agua potable	-83.87
5.2.9 Energía eléctrica	-168.43
<b>UTILIDADES EN OPERACIONES</b>	<b><u>-24,177.82</u></b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b><u>1,746.03</u></b>
5.1.9 15 % empleados	261.90
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>1,484.13</b>

## **VENTAS**

La facturación del año 2008 logró generar casi todos los ingresos necesarios para el establecimiento de las operaciones.

## **COSTOS Y GASTOS**

Se logró operar adecuadamente con una infraestructura reducida en cuanto a recursos físicos y el modelo económico de gastos en base a la cobranza realizada permitió cumplir con las obligaciones a proveedores, evitando relaciones laborales que carguen gastos adicionales a la operación inicial.

## **PROYECCIONES PARA EL SIGUIENTE AÑO**

Una vez lograda la base operacional durante el año 2008, el año 2009 se presenta con retos y posibilidades muy interesantes para el modelo de negocio que se ha desarrollado hasta el momento.

Es de principal importancia la ampliación del equipo comercial, con el que se debe atacar a zonas de cobertura de servicio que durante el 2008 no pudieron ser atendidas.

Atentamente,

*Rodrigo Andrade*  
.....  
Gerente General

