

**COMPAÑÍA DE MEDICINA PREPAGADA INMEDICAL MEDICINA  
INTERNACIONAL S.A.**

Quito, 4 de Septiembre de 2009

Señor  
Wilson Eduardo Peñafiel Revelo  
Ciudad.-

De mi consideración:

Por medio de la presente, me complace comunicarle que la Junta General Extraordinaria de Accionistas de la COMPAÑÍA DE MEDICINA PREPAGADA INMEDICAL MEDICINA INTERNACIONAL S.A., reunida el día de hoy, tuvo el acierto de designarle a usted como GERENTE GENERAL de la Compañía por el período estatutario de dos años a contarse desde la fecha de inscripción del presente nombramiento en el Registro Mercantil.

Las atribuciones y deberes del GERENTE GENERAL se encuentran detalladas en los Estatutos Sociales de la Compañía. Al GERENTE GENERAL le corresponde la representación legal, judicial y extrajudicial de la Compañía.

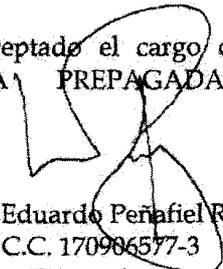
La COMPAÑÍA DE MEDICINA PREPAGADA INMEDICAL MEDICINA INTERNACIONAL S.A. se constituyó mediante escritura pública otorgada en la ciudad de Quito, ante la Notaría Vigésima Cuarta, doctor Sebastián Valdivieso Cueva, el 16 de Mayo de 2007, y debidamente inscrita en el Registro Mercantil de Quito el 11 de Julio de 2007.

Atentamente,

  
Paula Lanusse  
Secretaria Ad-Hoc

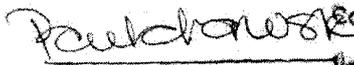
Quito, 4 de Septiembre de 2009

Con esta fecha declaro haber aceptado el cargo de GERENTE GENERAL de la COMPAÑÍA DE MEDICINA PREPAGADA INMEDICAL MEDICINA INTERNACIONAL S.A.

  
Wilson Eduardo Peñafiel Revelo  
C.C. 170906577-3  
Ecuatoriano

Certifico que la firma del señor Wilson Eduardo Peñafiel Revelo es la que usa en todos sus actos públicos y privados.



  
Paula Lanusse  
Secretaria Ad-Hoc

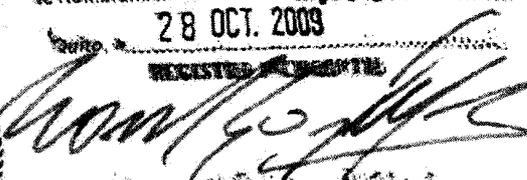
Con esta fecha queda inscrito el presente  
documento bajo el No. **12490** del Registro

de Nombramientos Tomo No. **140**

Quito, **28 OCT. 2009**

REGISTRO MERCANTIL



  
Rt. Raul Caybar Secaira  
REGISTRADOR MERCANTIL  
DEL CANTON QUITO

## INFORME DE COMISARIO

Quito, Febrero 14 del 2011

**Señores Accionistas**  
**INMEDICAL S.A.**  
**Presente.-**

En calidad de Comisario designado y de acuerdo a lo dispuesto en el Artículo 279 de la Ley de Compañías del Ecuador, presento a ustedes mi análisis sobre la información que la administración entregó a ustedes con relación a los Estados Financieros de la Empresa por el periodo terminado al 31 de diciembre de 2010.

Cumpliendo lo dispuesto por la Ley de Compañías y dentro del examen que realicé, les informo que la Administración de la Compañía Inmedical S.A. me entregó la documentación, información y respaldos necesarios, para realizar pruebas y dar cumplimiento a mi función de Comisario.

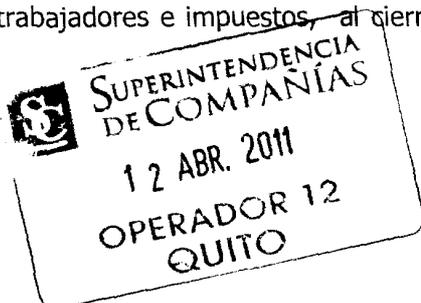
Con este antecedente, me permito comentar lo siguiente:

La Administración de la Compañía ha cumplido con las disposiciones de carácter financiero –contable emitidas por el Directorio durante el año 2010, así como las normas legales vigentes. El control interno se lo ha implementado adecuadamente y se enmarca dentro de las políticas y procedimientos establecidos para precautelar los activos de la empresa.

Los registros contables y financieros son confiables y sus procesos están acorde a sus políticas administrativas, financieras y comerciales.

La contabilidad se rige a las normas legales y las transacciones registradas están de acuerdo a los principios contables aceptados en el país.

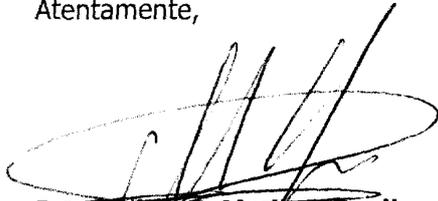
Es importante mencionar que la Compañía tuvo una utilidad neta, antes de participación de trabajadores e impuestos, al cierre del año 2010 de USD \$94.715. Este resultado se



sustenta en un adecuado control de gastos técnicos, mantenimiento del nivel de gasto administrativo y el cumplimiento del presupuesto de ventas del año en mención.

Basado en mi análisis, los Estados Financieros presentan razonablemente la situación financiera de la Compañía de Medicina Prepagada Inmedical Medicina Internacional S.A. al 31 de diciembre de 2010, el resultado de sus operaciones y flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha se encuentran acorde con los principios contables vigentes en el Ecuador.

Atentamente,

  
**Ing. Pablo E. Medina Gavilanes**  
**C.C. 170472865/6**  
**COMISARIO PRINCIPAL**

# INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA ACCIONISTAS

Año de Gestión 2010

 **CORPORACIÓN inmedical**  
ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS DE LA SALUD



Febrero de 2011  
Corporación Inmedical  
Dr. Wilson Peñafiel Revelo

## INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA ACCIONISTAS

### AÑO DE GESTION 2010

El informe se lo ha dividido en las diferentes áreas de gestión que tiene la compañía, a continuación un breve resumen de los objetivos alcanzados:

#### COMERCIAL

La facturación dividida por línea de negocio ha tenido el siguiente comportamiento en comparación con el año 2009:

RESUMEN DE PRODUCCION 2009-2010			
AÑO	2009	2010	(%) Cumplimiento
INDIVIDUAL	126.298	313.383	248,13%
PYMES	152.796	137.385	89,91%
CORPORATIVO	2.160.721	2.234.545	103,42%
MASIVO	2.642.326	3.788.983	143,40%
<b>TOTALES</b>	<b>5.082.141</b>	<b>6.474.296</b>	<b>127,39%</b>

- 12 ABR. 2011  
REPORTE DE EJECUTIVO
- La línea Corporativa comparada alcanzó el 103.42% en relación a lo facturado en el 2009 de los cuales aproximadamente el 90% se comercializó a través de corredores de seguros.
  - La línea Masiva experimentó un cumplimiento del 143.40%, del cual corresponde el 88% a Comunal Pichincha y el saldo a Solidario. Aquí una importante aclaración: el 12% del mix de cartera de masivos corresponde a la facturación hasta el mes de diciembre de Solidario, pero en comparación con la prima cobrado es de apenas el 1%. Esto debido a que Inmedical factura por toda la vigencia del crédito, pero recibe el pago en forma mensual.
  - Se efectuó el lanzamiento del producto de asistencia médica "Ahora Sí" que se comercializa en Magda Supermercados y algunas de las farmacias Medicity, no hemos tenido el rendimiento deseado, principalmente por la estrategia utilizada; se está rediseñando la misma, pues creemos que se trata de un ramo con mucho potencial.

- La línea Individual hizo el 248.13% más en comparación con el año 2009, pero apenas representa el 4.8% del resultado final del 2010. Al ser una línea de negocio en la cual se puede invertir por el rendimiento que deja, formaremos un equipo de 15 vendedores constantes en el tiempo.
- La línea Pymes, en resultados es rentable igualmente, no obstante su crecimiento es muy pequeño todavía, representa el 2% de la facturación total.
- El crecimiento en facturación total fue del 19% comparado con el 2009.

## SINIESTRALIDAD

SINIESTRALIDAD POR LINEA DE NEGOCIO						
Línea	Afiliados	Facturado	Presentado	Deducible	Pagado	Siniestralidad
INDIVIDUAL	11.277	313.383	178.073	18.988	100.359	32,00%
PYMES	5.086	137.385	87.437	7.414	47.791	34,80%
CORPORATIVA	10.621	2.234.545	2.159.348	117.880	1.411.520	63,20%
MASIVA	64.163	3.788.983	1.134.942	-	1.123.642	29,70%

## RANKING DE SINIESTRALIDAD POR LINEA DE NEGOCIO DE MAYOR A MENOR

- 1.- CORPORATIVA
- 2.- PYMES
- 3.- INDIVIDUAL
- 4.- MASIVA



### Comentarios:

1.- El segmento Corporativo es una línea de negocio que genera pérdida a la compañía, después de un análisis detenido con las áreas pertinentes, se ha decidido restringir su comercialización en forma importante y hacer una "limpieza de cartera" para que exclusivamente a aquellos clientes que cumplan con ciertos requisitos (el principal es rentabilidad) los mantengamos. Para nuevos clientes seremos muy exigentes en las tarifas y coberturas.

2.- Se debe potenciar e invertir en las líneas de negocio que más rentabilidad dejan a la compañía: masivos, individual y pymes, ARP; en ese orden.



## FINANCIERO

### PRINCIPALES INDICES FINANCIEROS

INDICES FINANCIEROS	INMEDICAL	INMEDICAL	INMEDICAL	INMEDICAL
	dic-07	dic-08	dic-09	dic-10
Liquidez	2,06	1,35	1,27	1,5
Índice de Cartera	57,90%	18,67%	7,61%	15,54%
Tasa de Siniestralidad	0,77%	39,88%	44,89%	45,67%
Tasa de Gastos Administrativos	1146,10%	52,90%	31,75%	28,49%
Costo Adquisición	0,76%	8,85%	15,80%	16,15%
Tasa de Rentabilidad Capital	-49,73%	36,54%	42,15%	23,97%
Tasa de Rentabilidad Global ROE	-98,91%	53,31%	51,68%	22,05%
Tasa Resultado Técnico	98,47%	50,31%	32,87%	32,22%
Tasa Utilidad Técnica	-1044,53%	0,78%	1,70%	3,73%
Razón Combinada	1147,63%	101,62%	92,44%	90,31%
Endeudamiento (Pasivo/Patrimonio)	1,08	5,72	4,81	3,36
Patrimonio	\$ 105.735	\$ 141.545	\$ 171.528	\$ 437.610

Se realizó la colocación de los REVNI, (registro especiales de valores no inscritos) en la Bolsa de Valores de Quito, por intermedio de la casa de valores Analytica, por la cantidad de USD 310.000.

#### Ventajas:

- 1.- Obtuvimos liquidez a una tasa muy competitiva 8.5%
- 2.- Financiamos el proyecto de ARP con compra de dos unidades medicas móviles, nuevos equipos de laboratorio, capital de trabajo, ampliación y mejora del software para A.R.P.
- 3.- Acceso a fuentes de recursos más baratas y sin las garantías que exige la banca.
- 4.- Preparación de la compañía para el ingreso al mercado de valores y una probable emisión de obligaciones.

## **RECURSOS HUMANOS Y ADMINISTRATIVO**

La gestión del área de Recursos Humanos ha tenido dos frentes principales dentro del primer año de gestión.

- Evaluar y reemplazar personal que no tiene el perfil adecuado para el cargo, seleccionando personal con mejores competencias para asumir retos.
- Estrategias como la estructuración organizacional a través del establecimiento de cultura corporativa (políticas, evaluaciones de desempeño, procesos de comunicación organizacional)

Por otro lado, hemos trabajado en mejorar el proceso de inducción al personal nuevo, generando involucramiento y compromiso desde el inicio.

En el año 2009 se ha tenido una rotación de personal del 41,6%, en términos generales quiere decir que tenemos un alto número de personal nuevo en la Empresa.

La lectura de éste indicador tiene dos frentes, el primero es aparentemente negativo, ya que no hemos sido capaces de mantener personal estable y por ende es más complejo generar equipos de trabajo; sin embargo esto responde a la depuración de personal que la Corporación ha realizado en el año 2010.

Para el 2011 es indispensable bajar este índice ya que la gestión de RRHH propenderá a tener personas con mayor calificación para desarrollo de sus funciones.

Se ha realizó una evaluación de talento en la Empresa, obteniendo un indicador de 89%. Esto demuestra que las personas que se han ido vinculando tienen mucho mejores competencias.

En el ámbito administrativo hemos logrado la unificación de un solo edificio corporativo, consiguiendo mayor presencia de marca en Quito. Logramos tener mayor control operativo, funcional y directivo de toda la empresa.

## **SISTEMAS Y O&M**

### **SISTEMAS: PRODUCCION**

- A partir de octubre del 2010 se aplica y ejecuta el uso de la herramienta tecnológica SIR lo cual permite control automático de cada parte del proceso ejecutado en el área, obteniendo como resultado el número de atenciones o transacciones tipo que se hacen en el área así como el tiempo de ejecución de cada una.
- Se realiza plan de auditorías de calidad semanales para evidenciar la aplicación del proceso y el cumplimiento en los tiempos acordados.

### **SISTEMAS: SOPORTE**

El promedio de atenciones diarias en soporte a usuario es de 40, englobando esto 7 grandes grupos: conectividad, hardware, impresión, reportes, respaldos, software e infraestructura.

El tiempo de respuesta en atenciones inició con calificación de bueno, con la implementación del modelo de atención mesa de servicios, la calificación es ahora excelente.

### **SISTEMAS: DESARROLLO**

- Se elige a la empresa GMS como nuevo proveedor o aliado estratégico en el desarrollo del nuevo aplicativo.
- La proyección para el desarrollo, pruebas e implementación del nuevo software para la compañía será de 6 meses con 2 meses de gracia para validaciones adicionales.
- Se realizan reuniones de seguimiento quincenales con la finalidad de controlar las actividades y los entregables por cada ingeniero programador; esto ha tenido la efectividad del caso pues cada programador tiene metas de cumplimiento lo cual está atado a un incentivo o amonestación.

### **SISTEMAS: ORGANIZACIÓN Y METODOS**

- Se determina la certificación del Laboratorio, la definición es la implementación del sistema de gestión ISO 9001:2008 de calidad.
- Están planteadas dos auditorías más en los meses de febrero y marzo del 2011, previas a la certificación ISO.

## CONVENIOS Y LIQUIDACIONES

Existen áreas sensibles en cada organización, en la nuestra, liquidaciones es donde se cumple la principal promesa de venta hecha al cliente: el reembolso de lo pagado en la cantidad correcta y dentro del tiempo máximo, que varía dependiendo del contrato: tenemos pagos en 5 días laborables, en 2 días laborables e incluso pagos en 24 horas.

En el año 2010 hemos implementado el seguimiento y control diario de las liquidaciones por intermedio de las denominadas mesas de control de las diferentes líneas del negocio: individuales, corporativas y masivas; con ello logramos cumplir con los tiempos ofrecidos y cada vez con menos errores.

A continuación las estadísticas:

CONVENIOS Y LIQUIDACIONES	
Promedio de Liquidaciones mensuales	1600
Promedio de liquidaciones anuales	19200
<b>CREDITO HOSPITALARIO</b>	
Masivos	3174
Corporativos	617
<b>CREDITO AMBULATORIO</b>	
Corporativos	33
Total autorizaciones anual	3824
Tiempo promedio de reembolso	X días
Promedio de errores	2%

## CONVENIOS

- Se incrementaron 30 clínicas en convenio para atención de afiliados masivos a nivel nacional para las cuentas Comunal Pichincha y Banco Solidario.
- Se mantiene una campaña continua de capacitación dirigida a asesores de las instituciones financieras que forman nuestra cartera de masivos en el uso del seguro médico.
- Se creó la nueva red de prestadores odontológicos a través de *Dental Resources* para atención de afiliados a nivel nacional.
- Se realizaron convenios ambulatorios con prestadores masivos a nivel nacional para complementar el producto hospitalario.
- Se creó la red nacional de prestadores para Salud Ocupacional.

- Se continúa con la campaña de promoción y comunicación de quién es Inmedical en prestadores posicionando la marca.

## **MARKETING Y CONTACT CENTER**

La creación de la Gerencia de Marketing y Contact Center, es fundamental para la implementación del plan estratégico diseñado, sus principales objetivos son:

- A. Expansión comercial a nivel nacional para diversificar cartera de clientes.
- B. Reestructuración de la metodología comercial para contar con un sistema de ventas planificado.
- C. Implementación de estrategia de mercadeo y comunicación con enfoque CRM.
- D. Posicionar a la categoría ARP en el mercado y a Inmedical como su creador y líder en el mercado ecuatoriano.

## **AREA MÉDICA**

La atención médica para Inmedical constituye una parte muy importante para cumplir con la función de prevención, reducción de costos de atenciones sin sacrificio de calidad y cumplimiento de la promesa de venta hecha en el contrato.

El área médica cuenta con diferentes especialidades las cuales son:

- Medicina General
- Ginecología - Obstetricia
- Pediatría
- Cirugía General
- Otorrinolaringología
- Traumatología
- Oftalmología
- Urología
- Dermatología
- Nutrición
- Ocupacional

## **EQUIPO MEDICO**

18 Médicos (3 de planta: 2 Ginecólogos y 1 Ocupacional) de las diferentes especialidades.

Una función muy importante también del área médica es lograr tangibilizar el producto de medicina prepagada, por medio de la medicina preventiva, una primera buena impresión es fundamental.

## **ACTIVIDADES**

- Consultas médicas generales y de especialidad
- Consultas ocupacionales
- Consultas preventivas
- Emergencias
- Procedimientos (Colposcopias, Biopsias)
- Exámenes de laboratorio
- Medicina preventiva dentro y fuera de la ciudad a empresas afiliadas.

El número de empresas con chequeo preventivo dentro y fuera de la ciudad fue de 34 empresas con una calificación de excelente en el 95% de las veces.

El promedio de pacientes mensuales atendidos en UMAFIN GENOVESA fue de 350, con una calificación de muy buena en el 90% de las veces.

El promedio de pacientes mensuales atendidos en UMAFIN MATRIZ 750 (desde septiembre)

## **CONTRALORIA**

La responsabilidad de la suscripción de una compañía de administración de riesgos, en mi opinión no puede estar en manos del área que genera las ventas, pues termina siendo juez y parte de su misma gestión, por ello hemos creído muy importante contar con un área independiente de Comercial que en conjunto con nuestro Actuario, pueda controlar el corazón del negocio con la mayor objetividad posible.

Su tarea principal en el año 2010, fue la de validar y garantizar la certeza y fiabilidad de la información para poder aplicar la metodología de trabajo requerida, es decir por medio de indicadores de gestión monitoreados mensualmente para garantizar la toma adecuada y sobre todo oportuna de decisiones con cada uno de los clientes.

Además se encargará de:

- Generación del manual y las políticas de suscripción
- Seguimiento e implementación de las normas y políticas
- Auditoria técnica y operativa del proceso de cotización y emisión de contratos.
- Coordinación con auditoria médica (reembolsos) para obtención y tabulación de siniestralidad.
- Diseño de programas GIRO en coordinación con el Comité Técnico.
- Coordinación con Convenios para optimizar gestión de prestadores a través de procesamiento de información
- Modificación de coberturas y copagos/deducibles y su impacto en las tarifas.
- Simulación de tarifas y coberturas para la creación de nuevos planes de
- Coberturas de la compañía.
- Definición y modificación de planes y tarifas.
- Desarrollar proceso de auditoría y apoyo a la gestión del área de convenios.

## INFORME DE GERENCIA EJERCICIO 2010

Señores

**ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA DE MEDICINA PREPAGADA INMEDICAL  
MEDICINA INTERNACIONAL S.A.**

**Presente.-**

En mi calidad de Gerente General de la Compañía, presento el siguiente informe de labores, correspondiente al ejercicio económico del año dos mil diez, en los siguientes términos:

### 1. Situación Financiera

A continuación se detallan los principales rubros del Balance General de Inmedical S.A. con corte al 31 de diciembre del 2010:

- El volumen del total de **Activos** se ubicó en USD \$ 1.929.476, esto es, 94,3% de incremento con respecto al Balance de Diciembre del 2009 (\$996.389).
- Las principales cuentas componentes del activo son: **Inversiones** con \$344.471 (16,6% de participación del total del activo y 14,3% de incremento versus diciembre 2009); **Deudores por primas** o cuentas por cobrar con \$987.441 (51,5% de participación y 150,8% de crecimiento) y **Otros Activos** con \$597.564 (31,8% de participación y 94,4% de incremento).
- Dentro de Inversiones, los principales rubros son **Inversiones en instituciones financieras** con \$75.000 (23,3% de participación del total de Inversiones y 31,8% de disminución frente al periodo anterior), **Caja y Bancos** con \$75.453 (16,4% de contribución y 391,4% de incremento) y **Activos fijos** con \$194.018 (60,3% de contribución y 20,5% de incremento).
- Los Deudores por Primas o Cuentas por Cobrar se constituyen de las cuentas de **Primas por Vencer** con \$1.020.285 (102,3% de participación del total de Deudores por primas y 155,1% de crecimiento frente al 2009), **Provisión de incobrables** con \$-32.844 (-2,3% de contribución y 920,3% de incremento).
- Dentro de Otros Activos se encuentran las **Deudas del fisco** o anticipos fiscales con \$ 104.465 (16,9% de participación del total de otros activos y 30,0% de incremento con respecto al ejercicio anterior), **Deudores Varios** con \$412.996 (70,1% de contribución y 191,8% de crecimiento) y **Activos Diferidos** con \$80.104 (13,0% de participación y 9,9% de disminución).

- Con respecto al **Pasivo** de la compañía, el total de este rubro alcanzó un valor de \$1.495.509, esto es 81,6% de crecimiento frente al 2009 (\$824.861). Los principales componentes son: **Reservas Técnicas** con \$273.521 (18,3% de participación del total del pasivo y 596,9% de incremento versus diciembre 2009); **Deudas con el Sistema Financiero** con \$445.238 frente a los \$8.779 registrados en el 2009 (29,7% de participación del total de pasivo) y **Otros Pasivos** con \$776.750 (52,0% de participación y 0,31% de incremento)..
- Dentro de las Reservas Técnicas el total de éstas, corresponden a **Reservas para siniestros pendientes**.
- Dentro de las deudas en sistema financiero se encuentran los **créditos en bancos y tarjetas de crédito** corporativas con \$135.238 y \$310.00 de la operación **REVNI** en Bolsa de Valores. Para Enero del 2011 se canceló el 50% de los pagarés de REVNI, quedando un saldo de deuda de \$155.000 más intereses.
- Dentro de Otros Pasivos tenemos a la cuenta de **Impuestos y Retenciones** con \$98.741 (12,7% de contribución del total de Impuestos y 82,22% de crecimiento versus diciembre del 2009), Cuentas por pagar al personal \$92.834 (11,9% de participación y 9,7% de crecimiento), **Otros pasivos por Pagar** con \$195.123 (25,4% de contribución y 69,0% de decremento) y **Pasivo Diferido** con \$390.052, mientras que para el año anterior no se registraron valores en esta cuenta (50,1% de participación)
- Dentro de la cuenta de Otros pasivos se ubican los Proveedores por Pagar con la mayor participación de esta cuenta. Como componente de la cuenta de Pasivo Diferido esta exclusivamente las reservas por las facturas anticipadas de Banco Solidario.
- El **Patrimonio** total de la compañía asciende a \$410.320 frente a los \$171.528 del año anterior, con un crecimiento del orden de 139,2%. Las cuentas componentes del patrimonio son: Capital Pagado con \$410.320 (122,6%), Reservas con \$1.807 (10,5%) y Resultados con \$-56.862 (-33,2%). Los resultados aparecen con valor negativo porque aquí se acumula la pérdida del ejercicio 2007 por \$-104.585 que es superior a las utilidades retenidas del ejercicio 2008 y 2009 (\$88.644 antes de participación de trabajadores e impuestos).

En cuanto al **Estado de Resultados**, este refleja la siguiente información:

- Ventas o **Primas** por un monto de \$6.474.296, que corresponde a los contratos de medicina prepagada y ARP. Esto es, 23,8% de incremento bruto con respecto a diciembre 2009.

- Por la parte de gastos, los principales componentes fueron: **Costo Total de Siniestros** con \$2.947.477 (45,7% frente a primas), **Costo Neto de Adquisición** con \$1.045.560 (16,1%), **Reaseguro No Proporcional** con \$385.791 (6,0%) y **Gastos Administrativos** con \$1.854.045 (28,5%), este rubro incluye el gasto administrativo puro y el gasto de personal.
- El monto de **Resultado Técnico** llegó a \$2.095.467 (32,2%), **Utilidad Técnica** con \$241.423 (3,7%) y **Utilidad Neta** (antes de participación de trabajadores e impuestos) con \$94.715 (1,5%).

**ESTADO DE RESULTADOS TÉCNICO  
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE**

	<u>dic-07</u>	<u>dic-08</u>	<u>dic-09</u>	<u>dic-10</u>
PRIMA RECIBIDA NETA	10.039	2.137.231	5.230.340	6.474.296
PRIMA CEDIDA	-	-	-	-
PRIMA RETENIDA NETA	10.039	2.137.231	5.230.340	6.474.296
COSTO SINIESTROS NETOS	77	663.122	2.308.877	2.674.158
COSTO RESERVAS NETAS PARA SINIESTROS	-	189.113	39.251	273.319
COSTO TOTAL DE SINIESTROS	77	852.235	2.348.128	2.947.477
COSTO RESERVAS TECNICAS	-	-	-	-
COSTO NETO DE ADQUISICION	76	195.000	826.251	1.045.561
REASEGURO NO PROPORCION	-	14.774	336.788	385.791
RESULTADO TECNICO (SUSCRIPCION)	9.885	1.075.223	1.719.173	2.095.467
GASTOS ADMINISTRATIVOS	115.053	1.130.580	1.660.417	1.900.402
DERECHOS DE EMISION	312	71.941	29.942	46.357
COSTO ADMINISTRATIVO NETO	114.741	1.058.638	1.630.475	1.854.045
UTILIDAD TECNICA	-104.856	16.585	88.698	241.423
UTILIDAD FINANCIERA NORMAL	-22	2.617	7.292	5.353
OTROS INGRESOS / EGRESOS	294	21.875	7.238	20.743
UTILIDAD/PERDIDA NETA	-104.555	35.843	88.644	256.813
(+/-) PERDIDA POR BAJA DE CUENTAS				162.098
UTILIDAD NETA EJERCICIO	-104.555	35.843	88.644	94.715

## PRINCIPALES INDICES FINANCIEROS

INDICES FINANCIEROS	INMEDICAL	INMEDICAL	INMEDICAL	INMEDICAL
	dic-07	dic-08	dic-09	dic-10
Liquidez	2,06	1,35	1,27	1,50
Índice de Cartera	57,90%	18,67%	7,61%	15,54%
Tasa de Siniestralidad	0,77%	39,88%	44,89%	45,67%
Tasa de Gastos Administrativos	1146,10%	52,90%	31,75%	28,49%
Costo Adquisición	0,76%	8,85%	15,80%	16,15%
Tasa de Rentabilidad Capital	-49,73%	36,54%	42,15%	23,97%
Tasa de Rentabilidad Global ROE	-98,91%	53,31%	51,68%	22,05%
Tasa Resultado Técnico	98,47%	50,31%	32,87%	32,22%
Tasa Utilidad Técnica	-1044,53%	0,78%	1,70%	3,73%
Razón Combinada	1147,63%	101,62%	92,44%	90,31%
Endeudamiento (Pasivo / Patrimonio)	1,08	5,72	4,81	3,36
Patrimonio	\$ 105.735	\$ 141.545	\$ 171.528	\$ 437.610

El índice de liquidez mantiene una tendencia de recuperación, debido al crecimiento en mayor grado de los activos circulantes frente a las obligaciones o pasivos de la compañía. El índice de siniestralidad se ve incrementado por el crecimiento de la compañía y en particular, por el aumento de siniestros de la línea de corporativo y empresaria. La tendencia del mercado ha sido la misma en cuanto a la siniestralidad.

La tasa de gastos administrativos continúa en un proceso de reducción, por un incremento de las ventas, pero el monto del gasto en sí, se ha incrementado, llegando a un promedio mensual de \$154.000 (\$137.000 el periodo anterior). Este incremento de ventas se basó principalmente en la cuenta Pichincha - Comunal. Este cliente permanecerá hasta noviembre del presente año.

Los gastos por comisiones pagadas también aumentaron por las ventas producidas mediante brokers. El índice de razón combinada que es la sumatoria de los gastos técnicos (siniestralidad + gastos administrativos + comisiones pagadas) se reduce, lo que indica que la gestión técnica ha sido más eficiente. Nuevamente es la cuenta de Banca Comunal la que ha permitido este resultado.

Los índices de rentabilidad de capital y patrimonio se reducen significativamente en relación al año anterior, debido a la capitalización de \$200.000 en septiembre del 2010, logrando que el capital y patrimonio duplique su saldo.

El nivel de endeudamiento presenta una relación de un poco más de tres veces a uno sobre el patrimonio, esto es, que el Patrimonio de la empresa puede cubrir el 1/3 de las obligaciones o deudas de la empresa. Este indicador se ubica en niveles de 2 a 1

## SRI

Las obligaciones y documentación tributaria reportada a Servicio de Rentas Internas se encuentran al día en pagos.

El RUC de Inmedical fue actualizado durante este año, por el cambio de domicilio y por la actualización de actividades económicas para efectos de facturación.

## 2. Situación Laboral

DETALLE	2007	2008	2009	2010
No. Empleados Relación Dependencia	19	45	53	75
No. Empleados Servicios Prestados	18	27	19	15
<b>Total</b>	<b>37</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>90</b>
Rol Empleados Relación Dependencia	\$ 11.943	\$ 29.019	\$ 44.162	\$ 62.341
Rol Empleados Servicios Prestados	\$ 7.819	\$ 15.968	\$ 12.906	\$ 10.945
<b>Total</b>	<b>\$ 19.762</b>	<b>\$ 44.987</b>	<b>\$ 57.068</b>	<b>\$ 73.286</b>
<b>Promedio por Empleado</b>	<b>\$ 534</b>	<b>\$ 625</b>	<b>\$ 793</b>	<b>\$ 814</b>

En cuanto a la relación con organismos de control laboral como son el IESS y Ministerio de de trabajo, mantenemos al día los pagos de obligaciones así como la documentación de personal entrante y saliente de la compañía.

Inmedical no mantiene juicios laborales, no obstante hemos sido demandados por dos clientes ante el Ministerio de Salud Pública. Uno de ellos se ha emitido la resolución final (susceptible de apelación) en la cual nos dan la razón. Los motivos de las demandas son negativas a reclamos presentados en contratos de la línea de negocio corporativo e individual. El otro caso todavía no existe una resolución final.

### 3. Auditoría Externa

Se contrató a la firma auditora, Santamaría & Asociados, debidamente autorizada por Superintendencia de Compañías, para que realice un examen de auditoría sobre los estados financieros de Inmedical con corte a diciembre del 2009 y alcance a marzo del 2010. El informe preliminar observó una diferencia en primas (ventas) de \$160.000 aprox. en cuentas por cobrar, que por error del sistema no fueron dadas de baja y que afectaron directamente al estado de resultados de este periodo.

El informe final de Auditoría fue validado y aceptado por nuestra Casa de Valores, Analítica, dentro del proceso de la operación REVNI.

Se procedió al cambio del contador general por todas las anomalías registradas en la contabilidad. Se contrató un CPA desde el mes de diciembre del 2009.

### 4. Operación REVNI

Inmedical estuvo inmerso en un proceso de calificación de Bolsa de Valores para ejecutar una operación REVNI, Registro Especial para Valores No Inscritos. La compañía, a través de su casa de valores, colocó en el mercado de valores, pagarés por un monto total de \$310.000, los mismos que se vendieron en varias etapas, concluyendo la venta en un lapso de hasta 120 días. Este capital fresco de trabajo permitió a Inmedical sustentar el crecimiento logrado y programado, mediante la compra de nuevos equipos médicos y laborales, incremento de estructura física y de RRHH y compra de nuevo software.

Atentamente,

Dr. Wilson Peñafiel Revelo

Representante Legal

