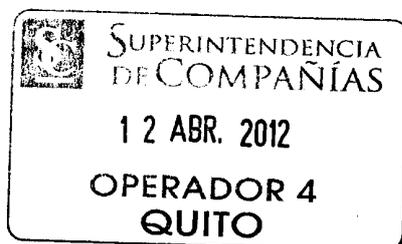


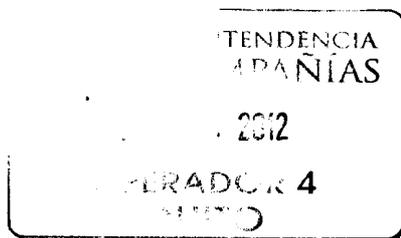
# INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA ACCIONISTAS

Año de Gestión 2011



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

Abril 2012  
Corporación Inmedical  
Dr. Wilson Peñafiel Revelo



## INFORME DE GERENCIA GENERAL PARA ACCIONISTAS

AÑO DE GESTION 2011

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 2010:

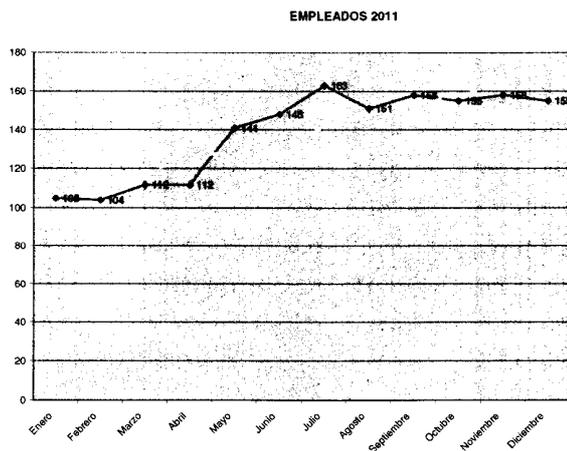
<b>INDIVIDUAL</b>	<b>313.383</b>	<b>4,84%</b>	<b>304.354</b>	<b>3,38%</b>	<b>-2,88%</b>
<b>PYMES</b>	<b>137.385</b>	<b>2,12%</b>	<b>98.541</b>	<b>1,09%</b>	<b>-28,27%</b>
<b>CORPORATIVO</b>	<b>2.234.545</b>	<b>34,51%</b>	<b>1.640.157</b>	<b>18,21%</b>	<b>-26,60%</b>
<b>MASIVO</b>	<b>3.788.983</b>	<b>58,52%</b>	<b>5.662.666</b>	<b>62,88%</b>	<b>49,45%</b>
<b>ARP</b>	<b>0</b>	<b>0,00%</b>	<b>1.299.792</b>	<b>14,43%</b>	<b>N/A</b>
<b>TOTALES</b>	<b>6.474.296</b>	<b>100,00%</b>	<b>9.005.510</b>	<b>100,00%</b>	<b>39,10%</b>

- La línea Individual sufrió un decremento del orden de 2,88% en relación a la facturación del 2010, por haberse reestructurado el área y el haber contado con menos vendedores del programado. Representa el 3,38% del total de la cartera. Para el periodo 2012 se cuenta con un área totalmente estructurada y una jefe de área con presupuesto mensuales acordes a las necesidades de Inmedical
- La línea de pymes, igualmente sufre un decremento en la facturación de la compañía, debido a las razones expuestas en el párrafo anterior y, adicionalmente por el hecho de haber realizado una "limpieza de cartera", con cuentas con alta siniestralidad.
- La línea Corporativa redujo su producción en 26,60%, debido a la estrategia de deshacerse de las cuentas no rentables. El 90% se comercializó a través de corredores de seguros. Las pérdidas generadas por esta línea durante el primer trimestre se fueron aplacando durante el trimestre final con las medidas adoptadas. Dentro del total de cartera se evidencia su rebaja al pasar de 34,51% a 18,21%.

- La línea Masiva experimentó un incremento del orden de 49,45% en relación al periodo anterior. Dentro de esta línea de negocio, el 82% corresponde a Comunal Pichincha y el saldo a Banco Solidario y otras cooperativas. Esta relación se la efectúa sobre prima devengada Los negocios de esta línea continúan siendo los de mayor proyección y con una rentabilidad adecuada. Dentro de la cartera, su participación sigue creciendo al ubicarse en 62,88%.
- La línea de ARP sigue consolidándose y presentó un crecimiento significativo, llegando a una participación de 14,43% dentro del total de cartera. De igual manera, esta línea de negocio es la más rentable para la compañía.

## RECURSOS HUMANOS Y ADMINISTRATIVO

Corporación INMEDICAL ha tenido un crecimiento sostenido en número de personal en el 2011 basado en la decisión estratégica de soportar las áreas comerciales e incentivar las ventas.



En el año se continuó con el proceso de **reestructuración y depuración** de personal, esto se refleja en el índice de rotación del año que cerró en el 63%. Actualmente tenemos un 37% de personal antiguo y un 63% de personal con antigüedad menor a un año. Es evidente que se deberá trabajar en el 2012 en mejorar la rotación de personal de tal forma que lleguemos a una meta del 40%.

**El clima laboral** ha mejorado considerablemente a nivel Empresa, se cerró el mismo con un 73,5% en el año 2011. La mejora se dio principalmente en las áreas comerciales debido que la Gerencia General decidió asignar un gerente por cada línea de negocios, lo que nos ha permitido tener control y liderazgo en estos equipos de trabajo. Todavía



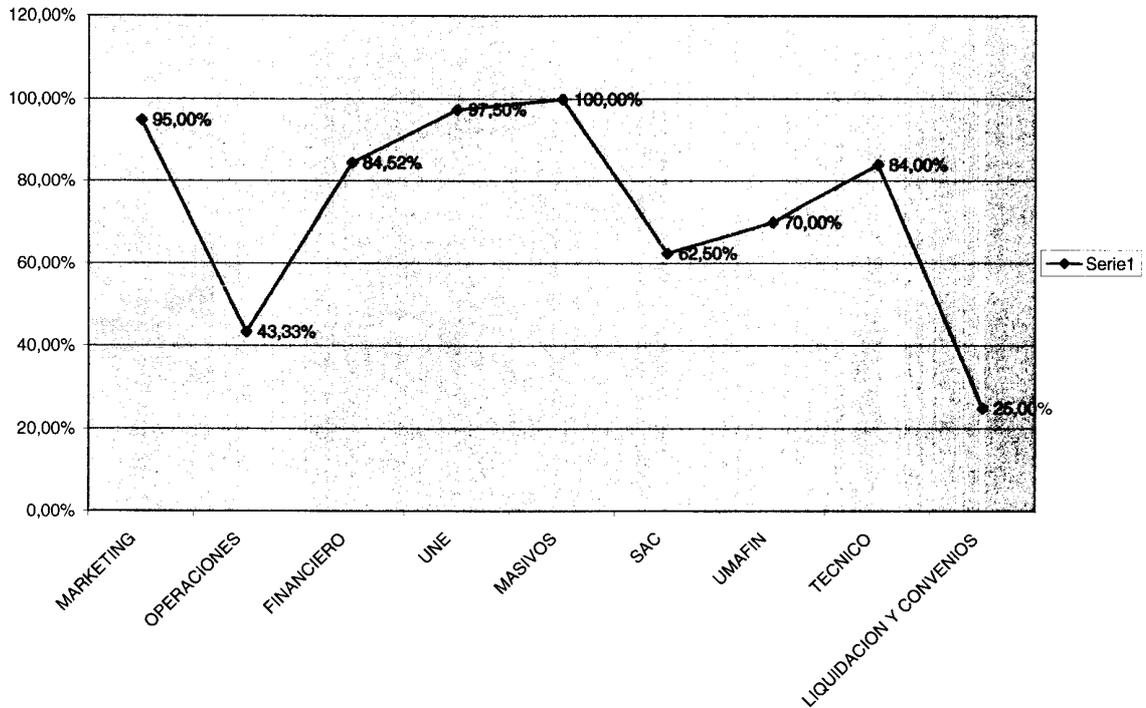
SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS

existen dos gerentes que han ingresado en un proceso de Coaching y Capacitación en liderazgo para mejorar sus indicadores de Clima Laboral. (Ver detalle)

12 ABR. 2012

OPERADOR 4  
QUITO

CLIMA LABORAL INMEDICAL 2011



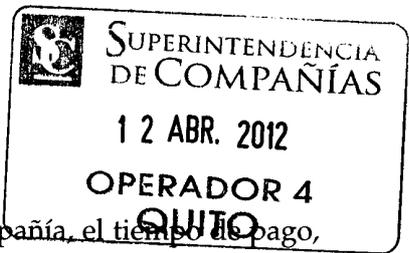
Fue un año de Certificación **ISO 2001 – 9000**, lo cual nos ha generado una necesidad de mantener archivos y documentos de todos los procesos del área. Actualmente tenemos el archivo de personal de forma digital y de forma física.

Hemos implementado un proceso de **inducción y formación** para nuevos colaboradores tratando de vincular los principios corporativos con los principios personales de cada persona ligados a la productividad y al puesto de trabajo.

Se han incorporado personas con mejores competencias para el desarrollo de sus funciones, Corporación INMEDICAL actualmente tiene un **índice de talento** del 89% de brecha entre la persona y el puesto.

## SISTEMAS

Principal objetivo del año en el área de Sistemas, fue el terminar nuestro nuevo sistema Innova. Se cumplió en el tiempo estimado, es decir 11 meses de trabajo. Incluso hemos incorporado nuevos módulos, que permitirán contar con la más alta tecnología en desarrollos de sistemas informáticos. Cabe recalcar que el nuevo sistema maneja las dos áreas principales de negocio de Inmedical: Medicina Prepagada y Salud Ocupacional.



## CONVENIOS Y LIQUIDACIONES

Área donde se ha consolidado la gestión operativa de la compañía, el tiempo de pago, principal indicador de servicio a los clientes se encuentra debajo de los 5 días establecidos en el contrato y las clínicas y hospitales que tienen convenio con Inmedical se han aumentado de acuerdo a las necesidades.

## MARKETING Y CONTACT CENTER

Se diseñó la planificación estratégica de marketing (PEM) que apoya cada línea de negocio: Individuales y Pymes, Unidad de Negocios Especiales y Masivos, identificando las estrategias y tácticas a implementar en el periodo 2011.

Se fortaleció la gestión operativa de la Gerencia creando la posición de coordinador de marketing, responsable de la ejecución en campo de las estrategias y tácticas planteadas en el Plan Operativo Anual de Marketing (POM).

Se detectó la necesidad de implementar una Escuela de Capacitación para la fuerza de ventas, en este sentido, se unió al equipo de Marketing la Jefatura de implementación estratégica, responsable de la Escuela y de la formación de los equipos de Servicio al Cliente y Contact Center. Aquí se lanzaron los productos:

- Workbook del producto Asistencia Médica Prepagada
- Módulo de Comunicación e Imagen
- Workbook de Técnica de ventas "Praincondereci" Inmedical
- Manual de Prospección, Manejo de objeciones y Tele mercadeo.

Hasta diciembre de 2011, se han realizado 3 cursos de preparación de nuevos ejecutivos de ventas y 12 clínicas de ventas, consolidando así la formación técnico – comercial

Se diseñaron los nuevos sitios web para Inmedical y ARP, que ahora cuentan con administradores de contenidos que permiten la actualización en tiempo real de artículos, promociones en banner multidisplay, publicación de videos y chat on line que permite la interacción con clientes. Siguiendo la estrategia de marketing digital se crearon los perfiles corporativos en las redes sociales Facebook, Twitter, LinkedIn, Foursquare y el canal propio de Youtube.

Se instala el nuevo sistema de mail marketing "mailman" para envíos masivos de comunicaciones promocionales, para este fin y como estrategia para evitar el Spam, se adquirieron los dominios:

[www.bienestar.com.ec](http://www.bienestar.com.ec) y

[www.seguridadysaludocupacional.com.ec](http://www.seguridadysaludocupacional.com.ec).

Así también, se genera la programación de envíos mailing a través de empresas especializadas como Greentek (Multitabajos) y Beltmarketing.

Se creó el banco digital de imágenes para material promocional, en sesiones fotográficas a colaboradores de todas las áreas y edificio de la compañía.

Se generan los nuevos materiales impresos promocionales para cada línea de negocio, mismos que se actualizan permanentemente:

<b>Individuales y Pymes</b>	<b>UNE</b>	<b>Masivos</b>
BlueBook	Bluebook	Dípticos Producto
Cotizadores / dípticos	Folleto Inmedical	Flyers activaciones
Flyers / banners activaciones	Flyers / banners activaciones	Stand móvil
Stand móvil	Folleto GIRO	Materiales por cliente

Se lanzó el primer evento de posicionamiento de marca para el producto GIRO® “Galería del Riesgo Ocupacional” que se difundió a través de medios impresos, radio y se realizó en el Centro de Convenciones Eugenio Espejo.

Se pautó presencia en medios impresos como Suplemento Médico El Comercio por el mes de la salud, Revista Líderes, en medios radiales como parte del programa de comunicación y en el directorio digital de Recursos Humanos del grupo Multitrabajos.

### **Gestión Empresarial**

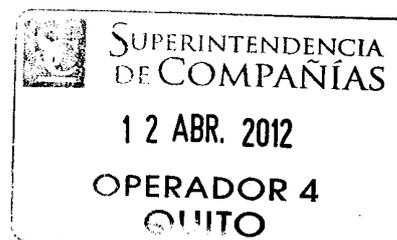
Se diseña y monta el Show Room Inmedical, que ofrece facilidades para mostrar los productos de la firma, preparado con video, audio y merchandising empresarial.

La presentación del manual de manejo de marca delimita el uso correcto de logotipos y cromática corporativa, actualizando así a los materiales de uso generalizado como papelería, tarjetas de presentación, señalética interna y externa del edificio matriz, área de Individuales y Pymes, Umafín y Oficina comercial Guayaquil, entre otros.

Se generó la identificación corporativa externa de las Unidades Médicas Móviles SESAT y Galeno Uno.

Hacia finales del año, se diseñó y produjo la Agenda Inmedical 2012, ahora en pasta dura, mayor tamaño y volumen de páginas, haciéndola la herramienta de trabajo que esperan colaboradores, clientes y aliados estratégicos.

Se apoya a Fielseg en el campo del diseño y marketing con los materiales a entregar a clientes, campañas y en el manejo de la producción de imprenta.



## CONTACT CENTER

### Gestión de Infraestructura

Se fortaleció el software que maneja InContact con el sistema sobre el SO Linux, "Elastix" que permite la adecuada administración de las campañas telefónicas In & Outbound, garantizando estabilidad en las comunicaciones, grabación de llamadas, personalización del IVR, el control de la gestión in & out, contactos predictivos y el crecimiento ilimitado de estaciones de trabajo.

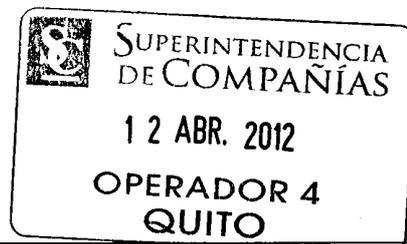
Se robusteció el hardware implementando dos nuevos servidores "Elastix", donde uno actúa como espejo informático, listo para activarse en caso de inhibición del principal, asegurando así la prestación permanente del servicio. Se instaló un nuevo UPS dedicado, que elimina las desviaciones de voltaje y ofrece seis celdas para reservas independientes de electricidad de hasta ocho horas continuas cubriendo servidores y todas las PC de InContact.

## INFORME CLIENTE BANCO SOLIDARIO

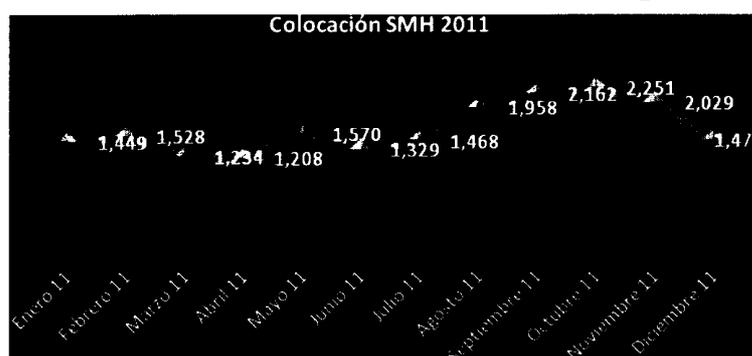
La gestión realizada en el 2011 y los cambios generados tanto en coberturas, prestadores, como beneficios en descuentos han permitido madurar el producto e incrementar las colocaciones del servicio.

### 1. SERVICION MEDICO HOSPITALARIO

#### 1.1. Colocaciones 2011



En el periodo del 2011 se colocaron un total de 19.663 Servicios Médicos Hospitalarios, con un promedio mensual de 1.639 Servicios. El mayor despunte en colocaciones se observa desde el mes de Septiembre, esto se debe al acercamiento realizado con los Gerentes de Micro para reforzar el producto, y a su vez por el cambio de la tabla de comisiones.

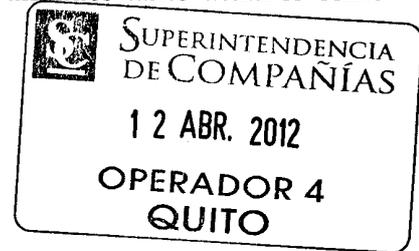


En función de las colocaciones se puede visualizar que un 79, 25% (15.582) pertenecen al Plan Titular solo, un 17,33% (3.407) a Titular más 3 dependientes y un 3,43% (674) a Titular más 6 dependientes.

Las ciudades que mayor colocación registran son: Guayaquil 23% (4.539), Manta 9,40% (1.849), Santo Domingo 9,37% (1.842), Ambato 9,12% (1.793), y el 49% restante distribuido entre 17 ciudades a nivel nacional.

## 1.2. Número de Afiliados

El a diciembre del 2011 se registro un total de 33.216 afiliados tanto titulares como dependientes vrs el 2010 que registro 7.213 clientes.



## 2. FINANCIERO

### 2.1. Facturación/ Siniestralidad

Año	Facturación Anual	Promedio Mensual	Siniestralidad
2010	\$ 101.592,67	\$ 12.699,08	1,91%
2011	\$ 989.524,69	\$ 82.460,39	8,00%

En el año 2011, 257 afiliados a nivel nacional hicieron uso del Seguro Medico Hospitalario dando un total de cobertura de \$ 79.168,51 dólares, en el mes de Noviembre y Diciembre del 2011 existe un despunte de atención, puesto que se realizaron campañas de comunicación, y de recordación a los clientes.

Del total de afiliados un 63% fueron por tratamientos clínicos, un 36% para tratamientos quirúrgicos y un 0.40% para tratamientos de emergencia.

A su vez es importante detallar que un 62% de los afiliados atendidos fueron titulares y un 38% dependientes.

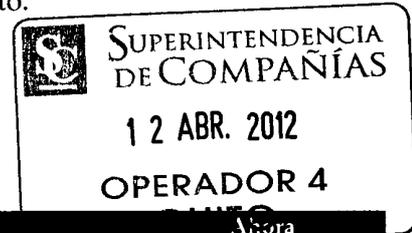
El 49% de atenciones se concentraron en las ciudades de Guayaquil, Esmeraldas y Libertad, y el 51% en el resto del país.

El Servicio Medico Hospitalario en el año 2011, otorgo a sus afiliados un total de cobertura por directamente a la red de clínicas y reembolsos médicos de un total de \$175.520,11 dólares.

### 3. EVOLUCION DEL PRODUCTO

El función de las necesidades presentadas y en virtud de otorgar un mejor beneficio y servicio a los afiliados del Servicio Medico Hospitalario, en el mes de Noviembre se incremento el valor de cobertura en los beneficios del servicio, y en el mes de Diciembre del 2011 se contrataron nuevos convenios de prestadores a la red de clínicas afiliadas y se incorporo al proceso un Gerente de Producto.

#### 3.1.Nuevas Coberturas.



Cobertura	Antes	Ahora
Hospitalización por enfermedad	Hasta \$ 600	Hasta \$600
Para Accidentes	Hasta \$600	Hasta \$1.200
Maternidad	Hasta \$300 dólares para parto normal, \$250 dólares por aborto no provocado y hasta \$ 400 dólares por cesárea.	Hasta \$ 400

### FINANCIERO

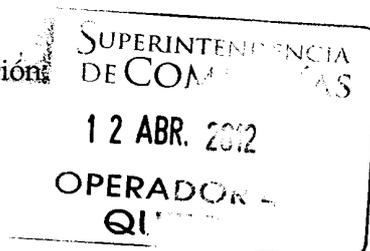
A continuación se detallan los principales rubros del Balance General de Inmedical S.A. con corte al 31 de diciembre del 2011:

- El volumen del total de **Activos** se ubicó en USD \$ 3.543.388, esto es, 83,7% de incremento con respecto al Balance de Diciembre del 2010 (\$1.929.476).
- Las principales cuentas componentes del activo son: **Inversiones** con \$572.695 (16,2% de participación del total del activo y 66,3% de incremento versus diciembre 2010); **Deudores por primas** o cuentas por cobrar con \$2.363.946 (66,7% de participación y 139,4% de crecimiento) y **Otros Activos** con \$606.746 (17,1% de participación y 1,5% de incremento).
- Dentro de Inversiones, los principales rubros son **Inversiones en instituciones financieras** con \$100.000 (17,5% de participación del total de Inversiones y 33,3% de incremento frente al periodo anterior), **Caja y Bancos** con \$121.662 (21,2% de contribución y 61,2% de incremento) y **Activos fijos** con \$351.033 (61,3% de contribución y 80,9% de incremento).
- Los Deudores por Primas o Cuentas por Cobrar se constituyen de las cuentas de **Primas por Vencer** con \$2.577.194 1.020.285 (109,2% de participación del

total de Deudores por primas y 152,6% de crecimiento frente al 2010), **Provisión de incobrables** con \$-213.248 -32.844 (-9,2% de contribución y 549,3% de incremento).

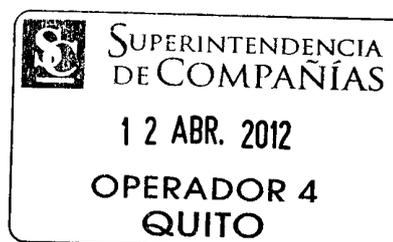
- Dentro de Otros Activos se encuentran las **Deudas del fisco** o anticipos fiscales con \$ 102.444 (16,9% de participación del total de otros activos y -1,9% de decremento con respecto al ejercicio anterior), **Deudores Varios** con \$433.053 (74,7% de contribución y 4,9% de crecimiento) y **Activos Diferidos** con \$71.249 (8,4% de participación y 11,1% de disminución).
- Con respecto al **Pasivo** de la compañía, el total de este rubro alcanzó un valor de \$2.951.799, esto es 94,3% de crecimiento frente al 2010 (\$1.495.509). Los principales componentes son: **Reservas Técnicas** con \$162.926 (5,2% de participación del total del pasivo y 40,4% de rebaja versus diciembre 2010); **Deudas con el Sistema Financiero** con \$270.888 (9,1% de participación del total de pasivo y 39,2% de decremento) y **Otros Pasivos** con \$2.469.120 (85,7% de participación y 217,8% 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 \$80.888 y \$190.000 de la operación **REVNI** en Bolsa de Valores. Para Abril del 2012 se cancelará el pagaré de primer descuento equivalente al 50% de la operación.
- Dentro de Otros Pasivos tenemos a la cuenta de **Impuestos y Retenciones** con \$129.520 (5,3% de contribución del total de Otros Pasivos y 31,2% de crecimiento versus diciembre del 2010), **Cuentas por pagar al personal** con \$135.749 (5,5% de participación y 46,2% de crecimiento), **Otros pasivos por Pagar** con \$503.908 (20,4% de contribución y 158,3% de incremento) y **Pasivo Diferido** con \$1.699.944 (68,9% de participación y 335,8% de aumento). Esta última cuenta registra la facturación diferida del cliente Banco Solidario, puesto que se factura la totalidad de la vigencia.
- El **Patrimonio** total de la compañía asciende a \$591.589 frente a los \$355.265 del año anterior, con un crecimiento del orden de 78,3%. Las cuentas componentes del patrimonio son: **Capital Pagado** con \$410.320 (69,4% de participación), **Reservas** con \$54.048 (9,1%) y **Resultados** con \$127.221 (21,5%). Los resultados aparecen con valor neto, porque aquí se acumulan la pérdida del ejercicio 2007 por \$-104.585, las utilidades retenidas del ejercicio 2008 y 2009 (\$88.644 antes de participación de trabajadores e impuestos) y el resultado del ejercicio \$231.806.

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



- Ventas o **Primas** por un monto de \$9.005.510, que corresponde a los contratos de medicina prepagada y ARP. Esto es, 39,1% de incremento bruto con respecto a diciembre 2010.
- Por la parte de gastos, los principales componentes fueron: **Costo Total de Siniestros** con \$3.365.398 (37,3% frente a primas), **Costo Neto de Adquisición** con \$1.751.181 (19,5%), **Reaseguro No Proporcional** con \$227.353 (2,5%) y **Gastos Administrativos** con \$3.531.597 (39,2%), este rubro incluye el gasto administrativo puro y el gasto de personal.
- El monto de **Resultado Técnico** llegó a \$3.661.577 (40,7% frente a primas y 76,1% de aumento frente al año anterior), **Utilidad Técnica** con \$129.980 (1,5% vs primas) y **Utilidad Neta** (antes de participación de trabajadores e impuestos) con \$231.806 (2,7%).

**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>	<u>dic-11</u>
<b>PRIMA RETENIDA NETA</b>	<b>10.039</b>	<b>2.137.231</b>	<b>5.230.340</b>	<b>6.474.296</b>	<b>9.005.510</b>
COSTO SINIESTROS NETOS	77	663.122	2.308.877	2.674.158	3.153.608
COSTO RESERVAS SINIESTROS	-	189.113	39.251	273.319	211.790
<b>COSTO TOTAL DE SINIESTROS</b>	<b>77</b>	<b>852.235</b>	<b>2.348.128</b>	<b>2.947.477</b>	<b>3.365.398</b>
COSTO RESERVAS TECNICAS	-	-	-	-	-
COSTO NETO DE ADQUISICION	76	195.000	826.251	1.045.561	1.751.181
REASEGURO NO PROPORCION	-	14.774	336.788	385.791	227.353
<b>RESULTADO TECNICO (SUSCRIPCION)</b>	<b>9.885</b>	<b>1.075.223</b>	<b>1.719.173</b>	<b>2.095.467</b>	<b>3.661.577</b>
<b>COSTO ADMINISTRATIVO NETO</b>	<b>114.741</b>	<b>1.058.638</b>	<b>1.630.475</b>	<b>2.016.143</b>	<b>3.531.597</b>
<b>UTILIDAD TECNICA</b>	<b>-104.856</b>	<b>16.585</b>	<b>88.698</b>	<b>79.325</b>	<b>129.980</b>
RESULTADO FINANCIERO	(22)	2.617	7.292	5.353	(27.304)
OTROS INGRESOS / EGRESOS	294	21.875	7.238	20.743	129.130
<b>UTILIDAD NETA EJERCICIO</b>		<b>35.843</b>	<b>88.644</b>	<b>94.715</b>	<b>231.806</b>

## PRINCIPALES INDICES FINANCIEROS Y TÉCNICOS

	dic-07	dic-08	dic-09	dic-10	dic-11
<b>Liquidez</b>	2,06	1,35	1,27	1,33	1,26
<b>Índice de Cartera</b>	57,90%	18,67%	7,61%	15,54%	28,62%
<b>Tasa de Siniestralidad</b>	0,77%	39,88%	44,89%	45,67%	37,37%
<b>Gastos Administrativos</b>	1146,10%	52,90%	31,75%	29,49%	34,79%
<b>Costo Adquisición</b>	0,76%	8,85%	15,80%	16,15%	19,45%
<b>Rentabilidad Capital</b>	-49,73%	36,54%	42,15%	23,97%	56,49%
<b>Rentabilidad Global ROE</b>	-98,91%	53,31%	51,68%	22,05%	39,18%
<b>Resultado Técnico</b>	98,47%	50,31%	32,87%	32,22%	40,66%
<b>Utilidad Técnica</b>	-1044,53%	0,78%	1,70%	3,73%	1,44%
<b>Razón Combinada</b>	1147,63%	101,62%	92,44%	90,31%	94,13%
<b>Endeudamiento (Pasivo / Patrimonio)</b>	1,08	5,72	4,81	3,36	4,99
<b>Patrimonio</b>	\$ 105.735	\$ 141.545	\$ 171.528	\$ 437.610	\$ 591.589

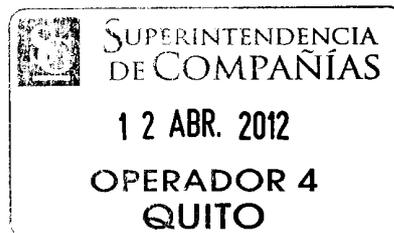
El índice de liquidez mantiene una tendencia estable, con un ligero decremento, debido al crecimiento en mayor grado de las obligaciones o pasivos de la compañía por reservas técnicas frente a activos circulantes. El índice de siniestralidad se redujo por el crecimiento de la compañía en líneas de negocio de baja siniestralidad (ARP y masivos). La tendencia del mercado ha sido más alta en cuanto a la siniestralidad.

La tasa de gastos administrativos vuelve a incrementarse, por un incremento de la nómina y del crecimiento proyectado de operaciones de ARP y masivos, ubicando al gasto promedio mensual en \$294.000 (\$187.000 el periodo anterior).

Los gastos por comisiones pagadas también aumentaron por las ventas producidas en masivos con tasa de comisión de bróker de 20%. El índice de razón combinada que es la sumatoria de los gastos técnicos (siniestralidad + gastos administrativos + comisiones pagadas + reaseguro) se ubica en 98%, lo que indica que la gestión técnica ha sido eficiente.

Los índices de rentabilidad de capital y patrimonio se recuperan significativamente en relación al año anterior, debido a los mejores resultados del periodo.

El nivel de endeudamiento presenta una relación de casi cinco veces a uno sobre el patrimonio, esto es, que el Patrimonio de la empresa puede cubrir el 1/5 de las obligaciones o deudas de la empresa. Este indicador se ubica en niveles de 3 a 1 para las compañías de seguros de personas.



## 2. SRI y Organismos de Control

Las obligaciones y documentación tributaria reportada a Servicio de Rentas Internas se encuentran al día en pagos. Nuestra categoría es la de Contribuyentes Especiales desde el año 2010.

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.

La Superintendencia de Compañías, durante el mes de septiembre, realizó una auditoría completa a Inmedical, cuyo informe final será emitido para el mes de abril de este año

## 3. Auditoría Externa

Se renovó el contrato con 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 2011. El informe final establece Inmedical ha cumplido con los requisitos que la ley y los estatutos exigen para un adecuado desarrollo del negocio.

## 4. Operación REVNI

Para el mes de Octubre, Inmedical estuvo inmerso en un nuevo proceso de operación REVNI Registro Especial para Valores No Inscritos en Bolsa de Valores. La compañía, a través de su casa de valores, Analityca, colocó en el mercado de valores, pagarés por un monto total de \$190.000, los mismos que se vendieron de forma inmediata. 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 de Guayaquil, Cuenca y de RRHH.

Atentamente,

Dr. Wilson Peñafiel Revelo  
Representante Legal

