

INFORME DE GERENCIA

CORRESPONDIENTE AL AÑO 2013

En mi calidad de Gerente General y Representante Legal de la Empresa presento a ustedes señores accionistas el presente informe de labores de la Empresa SERMEDIPRE Servicio de Medicina Prepagada S.A, correspondiente al ejercicio 2013.

ENTORNO MACROECONÓMICO

La economía ecuatoriana para el tercer trimestre del año 2013 reflejó un crecimiento del PIB de 4,9%, las actividades que presentaron una mayor contribución a la variación del PIB fueron: Petróleo y Minas, Refinación de Petróleo, Actividades Profesionales, Electricidad y Agua.

Por lo expuesto, el crecimiento económico del país está sustentado en el precio del petróleo, que durante el 2013 tuvo como promedio 97,36 dólares el barril del crudo, las exportaciones de crudo subieron un 11,3% más con relación al año 2012. La estabilidad del precio del petróleo como en años atrás se ve reflejada en una expansión del gasto y la inversión pública.

La recaudación tributaria neta en el año 2013 fue de USD. 12.513.479.838 frente a los USD. 11.090.656.509 recaudados en 2012, es decir existe un crecimiento neto del 12,8%, siendo el impuesto que más aporta a la recaudación el del Valor Agregado seguido por el Impuesto a la Renta y en tercer lugar el Impuesto a la Salida de Divisas; entre estos suman USD 11.344.126.752, es decir, el 89% del valor recaudado.

La tasa de inflación a diciembre del 2013 es de 2,70% siendo menor que la del año 2012 que fue de 4,86% pero aún por encima de la registrada por Estados Unidos que alcanza el 1,24%. Esta tasa de inflación se ve reflejada en la pérdida de competitividad de nuestros productos.

La deuda pública a diciembre del 2013 cerró con 22.846 millones de dólares que es el 24,4% del PIB frente a 18.652 millones con lo que cerró el 2012. La deuda del 2013 está dividida entre deuda externa que alcanzó los 12.920 millones y los 9.926 millones de deuda interna.

En lo correspondiente al ámbito laboral la tasa de desempleo a diciembre del 2013 se ubicó en el 4,86% porcentaje menor al reflejado en el 2012 que fue del 5%; la tasa de subempleo subió de 39,83% del 2012 a 43,35 que cerró en diciembre del 2013.

El índice de confianza empresarial medida por la empresa internacional Deloitte & Touche registra un incremento con relación al 2012, el año cierra llegando a 90,4 puntos de 250 posibles frente a los 83,1 que se registró el año anterior. Los índices económicos junto con el aumento importante de la inversión extranjera hacen que los empresarios perciban un optimismo generalizado sobre el cierre del 2013.

El riesgo país aunque en diciembre del 2013 (532 puntos) refleja una mejoría frente al 2012 (826 puntos) sigue siendo uno de los países menos atractivos para invertir dentro de la región de América Latina.

En lo referente a lo político – legal, el año 2013 estuvo marcado por las elecciones presidenciales de febrero del 2013 en la que se reelige al Presidente, Econ. Rafael Correa Delgado por cuatro años más pese a estar en el poder 6 años, resultados con los que reforzó su liderazgo político utilizando herramientas muy bien manejadas como la comunicación e imagen. Con esta reelección y como se ha reestructurado el país podemos decir que prácticamente todas las funciones del estado dependen del ejecutivo.

Las leyes solicitadas por el ejecutivo tienen una aceptación total y son aprobadas por mayoría en la Asamblea ya que está conformada en su mayoría por asambleístas del partido político de gobierno (100 de 137).

Ecuador no tiene una política exterior, las relaciones son manejadas según las posturas ideológicas al igual que en el tema de comercio exterior.

SITUACIÓN INTERNA DE LA EMPRESA

GESTIONES ADMINISTRATIVAS

Una vez constituida la Empresa y los documentos habilitantes (constitución, claves de IESS, SRI), en Enero del 2013, terminamos la adecuación de la oficina principal y sucursales a nivel nacional con muebles y enseres, equipos de computación y comunicación así como suministros de oficina.

Se realizó la contratación de los sistemas que son utilizados como herramientas de trabajo.

Se formó la red de prestadores del círculo cerrado de EHG, tanto de Hospitales como de Médicos la cual esta regularizada con contratos firmados. En esta primera etapa EHG contó como prestadores hospitalarios con: Hospital de los Valles, Hospital Metropolitano, OMNI Hospital, centros ambulatorios del Hospital de los Valles, Hospital de Clínicas Pichincha con su centro ambulatorio Grupo.*

Negociación y firma de convenios con las principales Instituciones Bancarias y Financieras del país para facilitar el pago de las primas de los planes ofrecidos en el mercado.

Para poder realizar la actividad comercial una de las acciones administrativas importantes a parte de la creación de los planes fue la elaboración, revisión y presentación de contratos a las Entidades Gubernamentales correspondientes.

Se negoció y firmó contratos con algunas Agencias y Brokers para canalizar la venta de nuestros productos.

Se creó, revisó y se plasmó todo lo referente a la imagen corporativa de la Empresa, así como se presentaron los manuales, logo y slogan para obtener el registro de marca en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.

Se realizó la elaboración, revisión y aprobación de los Reglamentos de Ley requeridos por el Ministerio de Relaciones Laborales (Reglamento Interno, Reglamento Interno de Seguridad y Salud en el Trabajo) requisitos indispensables para el funcionamiento de las empresas del país.

***Tema Accionarial**

En Agosto del 2013, uno de nuestros accionistas, HOSPITAL DE CLINICAS PICHINCHA, puso a disposición del Directorio el 50% de las acciones, porcentaje correspondiente al valor de sus acciones suscritas no pagadas que asciende a (USD. 50.000), el motivo expuesto fue que por índole estrictamente financiera la Clínica estaba impedida de pagar este valor. Estas Acciones al quedar a disposición del Directorio fueron repartidas entre los demás accionistas en los porcentajes aprobados. La Clínica Pichincha por lo tanto tiene el 10% de las acciones de la Empresa SERMEDIPRE correspondiente a 50 acciones cuyo valor nominal es USD 50.000 (Cincuenta mil dólares).

En Septiembre del 2013 el Hospital de Clínicas Pichincha cambia de administración y asume la Gerencia el Ec. Patricio Proaño, ante esta eventualidad y por iniciativa de la Gerencia de SERMEDIPRE se realizan los acercamientos necesarios y después de una larga espera se concreta la reunión con el fin de seguir con los acuerdos institucionales efectuados y que la Clínica no estaba cumpliendo, pero lamentablemente sus funcionarios no demostraron ningún interés de solucionarlos.

Ante la necesidad de brindar los beneficios publicitados a nuestros afiliados y no tener respuesta de la Clínica, los visitamos por algunas ocasiones para intentar obtener otra cita con sus directivos sin lograrlo, en la última fecha procedieron a devolver todos los contratos individuales con los médicos que atienden en esta Clínica y que SERMEDIPRE había entregado con anticipación a la persona encargada de recolectar las firmas de

los médicos que estaban de acuerdo de trabajar con nuestra Empresa y que habían aceptado todo lo estipulado en el contrato, el motivo de esta entrega según el funcionario que realizó la devolución, fue por el cambio de administración y que los nuevos directivos no conocían el tema y que debían revisarlo para aprobar y reunir a sus médicos para socializarlo otra vez y constatar que los médicos desean firmar.

Con fecha 24 de Octubre del 2013, se envía una carta al Ec. Patricio Proaño con copia al Dr. Felipe Egas Presidente del Directorio de Hospital de Clínicas Pichincha, Dr. Eduardo Espinoza, Director Médico del Hospital de Clínicas Pichincha, Ec. Leopoldo Dobronski Presidente del Directorio de esta Empresa y Sr. Walter Wright Director de SERMEDIPRE, en la que después de hacer un breve resumen de la parte societaria de la empresa así como compromisos asumidos por parte de la Clínica con SERMEDIPRE los cuales no se están cumpliendo, manifestamos que no debemos seguir con la publicidad de la Clínica ya que corremos el serio riesgo de ser penalizados con lo que se tipifica como publicidad engañosa afectando a los socios dentro los cuales está la Clínica. A este documento jamás tuvimos respuesta.

Es importante aclarar que el valor de la publicidad (elaboración de cuñas, pauta en radio, en periódicos, revistas, lanzamientos, material POP) y gastos operacionales direccionados a la Clínica Pichincha que SERMEDIPRE destino asciende a USD 100.000 (Cien mil dólares).

Gestiones Comunicación, Marketing y Comercial

Elaboración, revisión y seguimiento del Plan Comercial y de Comunicación para el año 2013.

Grupo Focal para revisar el Plan Tercera Edad que es el plan con el que salimos al mercado.

Diseño, revisión y elaboración de los artes.

Diseño, creación y elaboración del material POP con logos de nuestra empresa siempre unidos a los logos de nuestros aliados estratégicos Hospital de los Valles y Hospital de Clínicas Pichincha, este último hasta 31 de octubre del 2013.

Diseño, creación y elaboración de las herramientas de comunicación como: página Web, cuentas de Facebook, Twitter.

Creación de cuñas publicitarias para radio que fueron emitidas según el plan comercial en las estaciones de radio más escuchadas por nuestro target, mencionando a nuestros principales aliados Hospital de los Valles, Hospital de Clínicas Pichincha (hasta el 31 de octubre del 2013), a partir de Agosto transmitimos las cuñas publicitarias en radios de la ciudad de Guayaquil escuchadas en la costa ecuatoriana, estas cuñas mencionan a los dos hospitales antes mencionados y se une el OMNI Hospital. Estas

cuñas se transmitieron en: EXA, REVISTA DEMOCRACIA 92.5, FM MUNDO 98.1, SUCESOS 101.7, ERES 93.3, FOREVER RADIO 92.5, RADIO CENTRO 101.3. BONOS: Entrevista Sucesos, Forever Radio

Realizamos una campaña en prensa escrita en: El Comercio, Hoy, Newsweek, Hoy Domingo, La Familia; en revistas como: Criterios, Nuestro Mundo, Somos Familia, Diners Club, Gestión, Vistazo, Samborondón, Costa.

En estas siempre el logo de EHG junto con los logos de Hospital de los Valles, Clínica Pichincha y OMNI Hospital. (Clínica Pichincha hasta 31 de octubre del 2013).

Elaboración de video institucional, en el cual se menciona a nuestros aliados estratégicos que son los Hospitales antes mencionados pero se retira del video a la Clínica Pichincha el 31 de Octubre 2013.

Se creó y simuló algunos planes con la finalidad de saber si son factibles o no comercializarlos en el mercado y se estableció con que producto íbamos a salir al mercado.

Presentación de la empresa y sus productos a los brokers en Quito junto con los Directivos del Hospital de los Valles y Hospital de Clínicas Pichincha.

Presentación y lanzamiento de la empresa en Guayaquil siempre publicitando a nuestros Hospitales aliados Hospital de los Valles, Clínica Pichincha y OMNI Hospital.

Entrevistas en radio junto a los aliados estratégicos Hospital de los Valles, Clínica Pichincha y OMNI Hospital.

Concretamos reuniones con empresarios del país con quienes seguimos en contacto para poder introducir nuestros planes en sus empresas.

Realizamos campañas promocionales en el día de la madre, día del padre. Nos unimos con Bankard para promocionar nuestro producto a través de insertos a los tarjetahabientes, y con Nova- Banco General Rumiñahui.

Para la venta de nuestros productos usamos como canal a los brokers y agencias, sin éxito y ventas directas a través de vendedores de la Empresa.

Al cierre del 2013 contamos con 1.547 afiliados entre titulares y dependientes. La composición está dividida entre 587 titulares y 960 dependientes.

Área Financiera

En el año 2013, la empresa presenta su Contabilidad de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera al igual que para el año 2012.

Del Balance de pérdidas y ganancias se desprende que los ingresos por ventas suman USD 321.168,58 (Trescientos veinte y un mil ciento sesenta y ocho dólares con 58/100); los costos incurridos fueron de USD. 578.327,42 (Quinientos setenta y ocho mil trescientos veinte y siete dólares 42/100) por lo tanto da como resultado una pérdida en el periodo de USD. 257.158,84 (Doscientos cincuenta y siete mil ciento cincuenta y ocho dólares 84/100).

Los gastos administrativos, dentro de los cuales se registran: nómina, suministros, arriendos, impuestos, servicios básicos, gastos bancarios ascienden a USD. 218.058,73 (Doscientos dieciocho mil cincuenta y ocho dólares 73/100)

Dentro de los gastos operacionales en los que se registra: honorarios profesionales, servicio y material de publicidad, servicio informático, depreciaciones, gasto medicina prepagada son de USD. 360.268,69 (Trescientos sesenta mil doscientos sesenta y ocho dólares 69/100)

Al terminar mi informe correspondiente al año 2013, es importante agradecer a los miembros del Directorio que son personas con un alto espíritu de apoyo a la gestión respetando las iniciativas de la administración y colaborando en todo lo necesario para el bienestar de la Empresa. Se agradece el apoyo incondicional de nuestro proveedor de servicio de Salud y aliado estratégico Hospital de los Valles quien ha brindado la atención necesaria e impecable a nuestros afiliados.



Econ. Pamela Muñoz De la Torre

GERENTE GENERAL

SERMEDIPRE SERVICIO DE MEDICINA PREPAGADA S.A.