

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL AÑO 2015

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 2015.

ENTORNO MACROECONÓMICO

La economía ecuatoriana para el tercer trimestre del año 2015 reflejó un crecimiento del PIB de 3,28% porcentaje levemente menor en comparación al mismo período en el 2014 (3,4%), y mucho menor comparado con el periodo en el 2013 de (4,9%), las actividades que presentaron una mayor contribución a la variación del PIB fueron: Construcción, Actividades Profesionales y de Servicio.

Por lo expuesto, la contribución del petróleo representa una menor participación en la composición del PIB para este año obteniendo un crecimiento real del PIB petrolero del -3,38% cuando para el mismo período en el 2014 había contribuido en el 3,97%; esto se explica por la reducción del precio del petróleo que reflejó un valor de 45,1 dólares al cerrar el año 2014 mientras que en diciembre del 2015 cerró con el nivel más bajo registrado y es de 37,65 dólares, mientras que el gobierno anunciaba que el valor por extraer un barril de petróleo era de USD 39,00. Esta situación trae consigo inestabilidad debido que el presupuesto general del Estado estaba basado en cifras inferiores al valor de cierre del petróleo este año.

La recaudación tributaria neta en el año 2015 fue de USD. 14.396.629.067 frente a los USD. 13.313.491.452 recaudados en 2014, es decir existe un crecimiento neto del 8,13%, siendo el impuesto que más aporta a la recaudación el del Impuesto a la Renta seguido por el Impuesto al Valor Agregado y en tercer lugar el Impuesto a la Salida de Divisas aunque esta registra un decrecimiento del 13% frente a lo recaudado el año 2014. Los impuestos por importaciones de IVA e ICE decrecieron en un 15% y 24% en referencia con el año anterior respectivamente.

La tasa de inflación a diciembre del 2015 es de 3,38% siendo ligeramente menor que la del año 2014 que fue de 3,67%.

La deuda pública a diciembre del 2015 según el reporte del Ministerio de Finanzas cerró con 32.752 millones de dólares frente a 28.280 millones del 2014.

En lo correspondiente al ámbito laboral la tasa de desempleo a diciembre del 2015 se ubicó en el 5,07%, porcentaje mayor al reflejado en el 2014 que fue del 4,50%.

El riesgo país según JP Morgan en diciembre del 2015 (1.266 puntos) refleja un incremento de riesgo frente al 2014 (881 puntos) por lo que Ecuador se encuentra dentro de los países menos atractivos para invertir dentro de la región de América Latina.

En lo referente a lo político, el año 2015 estuvo marcado por la caída del precio del petróleo por lo cual se tomaron algunas medidas que no benefician a las relaciones comerciales que se mantiene con otros países; así se implementa el modelo de salvaguardas impuesto por el gobierno desde enero del 2015 y modifica esta medida con la aplicación de sobretasas globales desde marzo al 32% de las importaciones ecuatorianas (2.800 partidas arancelarias), esta medida según el gobierno es para equilibrar la balanza de pagos y como una forma de regular el “nivel general de las Importaciones”.

Adicionalmente ante la necesidad de generar recursos el Estado empieza el despido paulatino de los burócratas para reducir el nivel del gasto público que no puede ser sustentado.

En lo referente al tema legal encontramos que se solicita por parte del ejecutivo nuevas leyes y la aprobación de las enmiendas constitucionales. El enfrentamiento social ante la oposición a la ley de Herencias y Plusvalía contra el ente gubernamental es un anuncio del descontento general de la población; y, cambios de fondo en algunos artículos de la Constitución que son aprobadas con una mayoría de votos en la Asamblea Nacional debido a que la bancada de gobierno tiene el mayor porcentaje de asambleístas.

SITUACIÓN INTERNA DE LA EMPRESA

GESTIONES COMERCIALES, COMUNICACIÓN Y MARKETING

Realizamos una nueva planificación y elaboración del Plan Comercial y de Comunicación para el año 2015 en la que resaltan los siguientes puntos:

- 1- El producto de la Tercera Edad tiene dificultades para ser vendido en el mercado ya que es un limitante el ser cerrado a nuestros círculo de prestadores de salud, y,*
- 2- La comercialización del producto de la Tercera Edad es lenta ya que se apostó a los brokers como canal de venta, y ellos reciben una comisión mensualizada cuando son acostumbrados a una comisión anualizada.*
- 3- Es muy riesgoso estar limitados a un solo producto, por lo que no existe una cartera de productos para ser comercializada en el mercado.*

Por lo que:

Se incrementa la red de prestadores, se firma convenios con tarifarios interesantes para EHG con: PRESBILASER CIA LTDA., PUNTO DE VISTA, FERLISA – LABOMEDICA, PROASSISMED S.A., CEFAVIS, MEDIRECREO, SAVERCORP S.A., UNIMEF, VERIS, ALPHA IMAGEN, MEDIMAS, MEDIGLOBAL S.A., DETOCOR S.A., ALFAMEDICA, GALENIX, CLINICA SANTA LUCIA, HOSPITAL PADRE CAROLLO, HOSPITAL SANTA INES, y para una alianza estratégica se firma convenio con el HOSPITAL VOZANDES QUITO.

Se invierte en la contratación de personal de ventas tanto en Quito como en Guayaquil para formar nuestra propia fuerza de ventas.

Se realizaron capacitaciones, charlas, seminarios y clínicas de ventas para los vendedores antiguos y nuevos de la Empresa.

Se revisa los productos existentes en la cartera de EHG y se realiza cambios importantes como incremento de coberturas y pasamos de prestar servicios en cuadro cerrado a un cuadro abierto con el fin de que la comercialización se reactive y se tengan mejores resultados de ventas.

Se crean nuevos productos para ser ofertados en el mercado tanto individuales, familiares, corporativos y masivos estos últimos inexistentes en el mercado.

Se fortaleció las alianzas con algunos prestadores que ya formaban parte de nuestra red logrando nuevos beneficios para los afiliados.

Se firma un convenio de confidencialidad EHG - Hospital Vozandes Quito, como parte de la conformación de una alianza estratégica para la creación de un nuevo producto (plan vida sana Vozandes) cerrado al Hospital y ser el brazo comercial de este Hospital para la venta de los productos que ellos saquen al mercado con un porcentaje de comisión que será para EHG.

Se firma contrato corporativo con el Grupo TVCABLE con un plan adaptado a sus necesidades que nos permite ampliar nuestra cartera de afiliados con una presencia en el mercado importante para EHG con planes de cobertura cerrados y abiertos.

Diseño, revisión y elaboración de los artes para nuevos productos y un refrescamiento para el producto de tercera edad ofreciendo a nuestros afiliados un alcance a sus contratos en el cual incluye nuevas coberturas y prestadores médicos.

Diseño, creación y elaboración del material POP con logos de nuestra empresa unidos a los logos de nuestros aliados estratégicos Hospital de los Valles, OMNI Hospital y Hospital del Río, NovaClínica, SIME, Hospital VOZANDES con la finalidad de apoyarnos en sus marcas.

Constante renovación de las herramientas de comunicación como: página Web, cuentas de Facebook y Twitter.

Realizamos publicidad en prensa escrita en revistas como: Criterias, Somos Familia, Diners Club, Gestión, Nuestro Mundo.

Se mantuvo la presencia de nuestro personal y publicidad en los centros asistenciales de nuestros principales aliados.

Se diseñó, revisó y elaboró la imagen corporativa de BENEMED, reflejada en material POP.

Se hizo el lanzamiento de Benemed junto con los accionistas e invitados especiales a este evento.

Al cierre del 2015 contamos con 3.322 afiliados entre titulares y dependientes, la composición está dividida entre 1558 titulares y 1764 dependientes es decir un crecimiento del 128% con referencia al término del año 2014 donde se contaba con 1456 afiliados.

GESTIONES ADMINISTRATIVAS

Ante el reto de pasar de una compañía que prestaba servicios de medicina prepagada en un círculo cerrado de prestadores de salud exclusivamente a una empresa de prestación abierta por la necesidad para ser competitivos en el mercado, se la adecuó para soportar las nuevas tareas que sobrevinieron con ello, que es: concientización, capacitación y reubicación del personal, así como también nuevas contrataciones para el gestionamiento de autorizaciones, liquidaciones, auditorías y reembolsos a nuestros afiliados dentro de plazos impuestos por el mercado hasta 48 horas y 7 días laborables respectivamente.

Adecuación y apertura de los módulos de liquidaciones y reembolsos en el sistema que maneja la empresa para su giro de negocio, esto conllevó algunos inconvenientes que fueron superados exitosamente ya que fueron hechos sobre la marcha. Se realizó el empare de estos módulos con el módulo contable para que la información pase de manera inmediata.

Cambios en el departamento financiero para cerrar el circuito de este reto como la emisión de cheques seriados para el pago de los reembolsos auditados de forma ordenada.

Se creó el Centro Médico BENEMED con el ingreso por medicina prepagada generado por la empresa (sin aportaciones de los socios) con el fin de brindar servicios de salud ambulatoria a nuestros afiliados. El local destinado para este centro médico ubicado en Cumbayá fue diseñado y remodelado para atender las necesidades de nuestros afiliados y público en general. Así también se invirtió en los equipar los consultorios, recepción, sala de espera y demás áreas para brindar una atención de calidad. Para este centro médico además de la inversión mencionada se contrato personal administrativo y médico para su funcionamiento.

Se renegoció el contrato del software especializado en Medicina Prepagada que lo firmamos en el año 2012 obteniendo un importante ahorro para el año 2016 que será de aproximadamente USD. 37.000,00 (Treinta y siete mil dólares 00/100) es decir un 56% de ahorro en este rubro.

Se mantuvo reuniones con casas de valores para colocar las Obligaciones de Humana que EHG mantiene en su activo, se ofreció un 10% de descuento pero ante la inestabilidad económica del país no se ha podido realizar este proceso que puede ser perjudicial para la empresa ya que al no colocar en el mercado estas nos podría generar un problema de liquidez en el 2016.

Ante la posible aprobación de una Ley de Medicina Prepagada y creación de nuevos entes de control se enfatizó en las conversaciones con los entes gubernamentales y actores privados sobre este proyecto de Ley de Medicina Prepagada, la posible creación de la Superintendencia de la Salud para regular el futuro del sector y, la nombrada Subsecretaría de Salud regulada por la Superintendencia de Bancos y ahora por la Superintendencia de Compañías Seguras y Valores, para tener un panorama lo más claro posible y ver posibles estrategias que la empresa debería implementar para los diferentes escenarios.

Área Financiera

En el año 2015, la empresa presenta su Contabilidad de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera al igual que para el año 2014.

Del Balance de pérdidas y ganancias se desprende que los ingresos por ventas suman USD 1.043.914,15 (Un millón cuarenta y tres mil novecientos catorce dólares con 15/100) es decir un incremento de 63% en comparación con el año 2014 se; los gastos incurridos fueron de USD. 1.031.242,43 (Un millón treinta y un mil doscientos cuarenta y dos dólares 43/100) por lo tanto da como resultado una ganancia en el periodo de USD. 12.671,72 (Doce mil seiscientos setenta y un dólares 72/100).

Los gastos administrativos, dentro de los cuales se registran: nómina, suministros, arriendos, impuestos, servicios básicos, gastos bancarios ascienden a USD. 444.375,25 (Cuatrocientos cuarenta y cuatro mil trescientos setenta y cinco dólares 25/100)

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. 586.867,18 (Quinientos ochenta y seis mil ochocientos sesenta y siete dólares 18/100)

En el año 2015, trabajamos para reorientar la empresa, reduciendo los brokers que no han sido efectivos por una fuerza de ventas propia; hemos ampliado la red de prestadores que ahora es un activo para la empresa; hemos firmado importantes alianzas estratégicas, en especial la realizada con el Hospital Voz Andes Quito, que posicionará a la empresa en forma rápida y con un costo bajo, en el mercado de empresas de medicina prepagada; creamos nuestro centro médico propio que nos permitirá mejorar la atención a nuestros afiliados y crear nuevos productos y hemos creado nuevos productos y mejorado el tradicional. Sin embargo, la reactivación de la ley que controla a las empresas de medicina prepagada, de corte político y nada técnico pone un panorama de incertidumbre en la industria que estamos inmersos, que

se agrava con los malos pronósticos de la economía nacional para los años 2016 en adelante.

Al terminar mi informe correspondiente al año 2015, 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 y anticipar mi reconocimiento por el respaldo que vamos a necesitar para enfrentar años mucho más difíciles por lo mencionado en el presente informe.



Econ. Pamela Muñoz De la Torre

GERENTE GENERAL

SERMEDIPRE SERVICIO DE MEDICINA PREPAGADA S.A.