

Informe Anual de la Gerencia

Junta General de Accionistas

Período Enero 1 – Dic. 31 de 2009

INTRODUCCIÓN.-

De acuerdo con lo establecido en los estatutos de la empresa, a continuación presento el informe de gerencia sobre las principales actividades de carácter económico y financiero que se desarrollaron durante el período de Enero 1 – Diciembre 31 del 2009, así como el análisis comparativo de los siguientes documentos contables:

- ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007, 2008 Y 2009.
- BALANCE GENERAL DE LOS PERIODOS ENE.1 – DIC.31 DEL 2007, 2008 Y 2009

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.-

La disminución estimada del 20% de las divisas por concepto de las remesas que nuestros compatriotas envían a sus familiares, afectó diversos sectores de la economía nacional, y esto lo hemos sentido particularmente en MediKen, donde se alteró la producción de nuevos afiliados y se ha propiciado la salida de por lo menos 500 contratos en el período del año 2009.

El efecto se dio a partir del segundo trimestre, donde la venta de Contratos cayó en un 40.8% respecto a los tres primeros meses del mismo año 2009, a partir del mes julio empezamos a recuperarnos pero ya no alcanzamos las metas propuestas para el año, pues cerramos al 31 de Diciembre del 2009 con un decrecimiento del 11%, frente al año 2008.

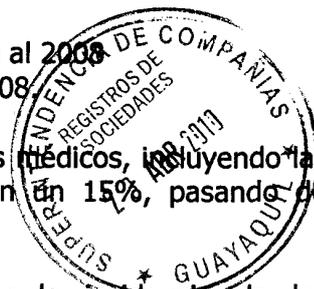
Al 31 de Diciembre del 2009 sufrimos la disminución de US\$55,235 en las utilidades, en relación a las obtenidas en el año 2008; esta situación fue ocasionada por los siguientes factores:

1. Decrecimiento de la venta de Contratos
2. Incremento del 20% de los Costos Médicos en relación al 2008
3. Mayor siniestralidad registrada en el 2009, frente al 2008

En relación al segundo punto, el total de costos por servicios médicos, incluyendo las pólizas de seguro los gastos médicos se incrementaron en un 15%, pasando de US\$2'810.390 a US\$3'226.212.

Una de las formas de analizar la siniestralidad es por la incidencia de las enfermedades graves y los días de hospitalización; en el 2008 nuestros afiliados utilizaron 969 días de hospitalización, mientras que en el 2009 fueron 1.086, esto es un 12% más.

En lo que se refiere a los gastos amparados por las Pólizas de Seguros, apenas se han incrementado en US\$17.605, esto es 2.39%.



Por la parte de los ingresos, vale mencionar, que las pólizas de seguro mejoraron los ingresos extraordinarios pasando de US\$214.286 en el 2008 a US\$312.902 en el año 2009 como resultado del buen manejo financiero de las mismas.

En el siguiente resumen del Estado de Resultados, se observa un incremento del 8% de los ingresos totales, mientras que los gastos operativos, se incrementaron en un 15%.

El mencionado incremento del 8% en los ingresos se deben únicamente a los aumentos por inflación que se realiza en la renovación de los Contratos, los Bonos y Cupones; en el año 2009 no incrementamos las listas de precios con el objeto de mantenernos en el mercado, luego del estudio de los precios y condiciones de otras empresas similares a la nuestra.

A continuación se presenta un resumen del Estado de Pérdidas y Ganancias, comparativo:

CONCEPTO	DIC.31, 2009	%	DIC.31, 2008	%	DIC. 31, 2007	%
	US DOLARES		US DOLARES		US DOLARES	
INGRESOS						
Operacionales	4.424.276	93.4	4,163,543	95.1	3,999.017	96.3
Ingresos Extraordinarios p' Pólizas	312.902	6.6	214,286	4.9	155.452	3.7
INGRESOS TOTALES:	4.737.178	100	4.377.829	100	4.154.469	100
EGRESOS:						
Consulta Externa	650.205	14	571,541	13	581.567	14
Cirugías	373.086	8	272,415	6	316.683	8
Exámenes - Diagnóstico	855.537	18	681,261	16	681.721	16
Hospitalización	501.128	11	372,279	9	365.993	9
Pólizas de Seguros Accid. y Vida	352.390	8	366,735	9	330.341	8
Póliza de Seguro de Medicinas	391.776	8	360,190	8	408.897	10
Eco Móvil	9.184	0	8,819	0	10.167	0
Reembolsos varios	92.906	2	177,151	4	258.295	6
COSTO TOTAL SERV. MEDICOS	3.226.212	67	2.810.891	64	2.823.333	67
Bonificación Accionistas	136.262	3	195.195	4	89.379	2
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1.192.884	25	1,135,166	26	971,474	23
UTILIDAD OPERATIVA:	181.820	3	237.000	5	139.235	3

BALANCE GENERAL.-

Al terminar el año 2009, los Activos suman un valor U\$ 1.424.825, de los cuales US\$358,306 representan el valor del inmueble, equipos de computación y mobiliario. El valor del Activo Corriente, representa el 50% del Total de Activos y asciende a un total de US\$712,776 que agrupan a las cuentas por cobrar, varios deudores e inversiones temporales de efectivo.

Al Dic.31 del 2009, los activos fijos netos suman US\$ 358,306, mientras que a Dic. del año 2008, fueron US\$396,504. La diferencia de US\$ 38,198 se debe a la contabilización de un inmueble entregado en dación de pago y que se ha trasladado contablemente como un activo diferido.

Respecto al Pasivo total, cabe señalar que la empresa no mantiene ningún tipo de endeudamiento externo, la cifra de US\$ 506,287 que se observa en el Pasivo Corriente se origina por cuentas por pagar a nuestros proveedores de servicios médicos y a las cuentas del Pasivo No Corriente, son valores diferidos con las compañías de seguros que por corte de balance se reflejan en este balance.

El valor del Patrimonio de Med.I.Ken al 31 de Diciembre del 2009, asciende a la cifra de US\$579,820 incluyendo las utilidades obtenidas, y representa el 41% del valor de los Activos Totales.

INDICADORES FINANCIEROS:

Respecto a los indicadores financieros, a continuación se presentan los más importantes:

	<u>Dic. 31/2009</u>	<u>Dic. 31/2008</u>
o Índice de solvencia:	1.41	1.45
o Índice de endeudamiento:	1.69	1.56
o Rotación de Cuentas por Cobrar:	30 días	32 días
o Rentabilidad/Activo Fijo	51%	60%
o Rentabilidad/Patrimonio Neto:	46%	68%
o Rentabilidad/Ingresos:	4%	5%

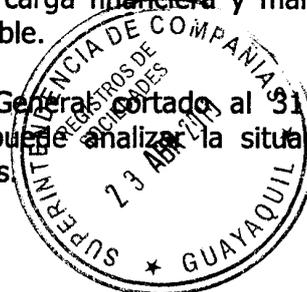
El índice de solvencia y el de endeudamiento se mantienen con estabilidad, lo que evidencia que la empresa tiene un margen de liquidez muy bueno y con capacidad de endeudamiento.

En otras palabras significa que la empresa tiene 1.4 de activos a efectivarse en el corto plazo para solventar el pasivo corriente.

La rentabilidad sobre el patrimonio neto sigue siendo muy buena, a pesar del decrecimiento de las utilidades frente al año anterior.

La rotación de cuentas por cobrar es de 30 días, lo cual refleja la eficiencia de nuestro departamento de cobranza. Hay que mencionar que hemos incrementado notoriamente la cobranza por medios financieros, tanto por débitos bancarios como por tarjetas de crédito, lo cual si bien trae consigo una carga financiera y manejo administrativo, a cambio se mantiene una cartera más estable.

A continuación se presenta un resumen del Balance General cortado al 31 de diciembre de los años 2007, 2008 y 2009, donde se puede analizar la situación económica de MediKen e los últimos tres períodos contables.



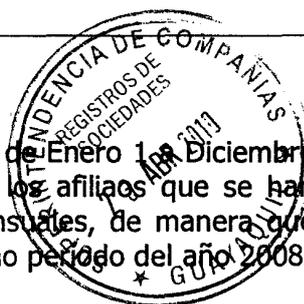
BALANCE GENERAL

	Dic. 31, 2009	%	Dic. 31, 2008	%	Dic. 31, 2007	%
ACTIVO						
Caja y Bancos	71,029	5%	45,171	3%	61,168	4%
Inversiones	85,544	6%	-	0%	-	0%
Afiliados	304,377	21%	359,603	22%	369,690	26%
Varios Deudores	125,136	9%	144,375	9%	33,751	2%
Impuestos anticipados	42,506	3%	44,273	3%	23,996	2%
Otras Cuentas Por cobrar	83,184	6%	72,359	4%	40,293	3%
Total Activo Corriente	712,776	50%	665,781	41%	528,899	37%
ACTIVO FIJO NETO	358,306	25%	396,304	24%	371,517	26%
ACTIVO DIFERIDO	353,743	25%	569,348	35%	537,326	37%
Total Activo	1.424,825	100%	1.631,433	100%	1.437,741	100%
PASIVO						
CORRIENTE	506,287	35%	459,522	28%	312,737	22%
PASIVO NO CORRIENTE (Diferido)	338.718	24%	587,058	36%	667,652	46%
Total Pasivo	845,005	59%	1,046,580	64%	980,389	68%
PATRIMONIO						
Capital Social Suscrito	496.000	35%	496,000	30%	496,000	34%
Capital Social por pagar	-98,000		-248,000		-248,000	
Capital pagado	398,000	28%	248,000	15%	248,000	17%
Otras Reservas			100,000	6%	70,000	5%
Utilidad del ejercicio	181,820	13%	237,055	15%	139,352	10%
Total Patrimonio	579,820	41%	585,055	36%	457,480	32%
Total Pasivo y Patrimonio	1.424,825	100%	1,631,635	100%	1,437,741	100%

ANÁLISIS DE MERCADO:

Si bien hemos ingresado 1.043 afiliados nuevos en el período de Enero 1^o a Diciembre 31 del 2009, lamentablemente debo informar que más son los afiliados que se han retirado, especialmente por falta de pago de las cuotas mensuales, de manera que hemos tenido una pérdida de 110 afiliados en relación al mismo período del año 2008.

Es una situación realmente preocupante, porque tiene un componente externo a la empresa, como es la situación de económica de los ecuatorianos en general, así como la que se ha generado como consecuencia de la aparición de nuevas empresas de medicina prepagada y las de seguros de vida que también están incursionando en los servicios médicos con condiciones similares a los que ofrecemos las compañías de medicina prepagada.



Uno de los factores que sentimos nos limita en la consecución de nuevos clientes son los precios de los contratos, nuestros productos son costosos porque ofrecemos servicios exclusivos, con los Hospitales Clínica Kennedy y con un Cuadro de Profesionales inmejorable; sin embargo no hay respuesta del mercado a nuestro esfuerzo de ventas. Estamos viviendo una situación de limitaciones económicas y no son muchas las familias que pueden pagar más de US\$300.00 mensuales por un contrato de asistencia médica. Concretamente, una familia con dos hijos menores de 18 años debe pagar US\$300.00 por una cobertura anual de US\$12,000.00, US\$340.00 por una cobertura de US\$15,000.00, US\$405.00 por US\$20,000.00 y US\$530.00 mensuales por una cobertura de US\$40,000.00.

En el segundo semestre del año 2009 lanzamos un plan especial para bajar los precios ofreciendo el 50% de cobertura hospitalaria, pero no ha dado resultados positivos.

El sistema de bonos y cupones, sigue siendo una fortaleza de la empresa, realmente los afiliados que experimentan en la práctica nuestro sistema se quedan en MediKen, hemos detectado que más de 95% de los afiliados se han retirado por la escasez de recursos económicos o por la pérdida de trabajo.

Insisto en mencionar que la empresa ha desarrollado características que nos permite diferenciar de la competencia, como es la cobertura de por vida a los afiliados, los servicios exequiales a perpetuidad, cobertura de accidentes hasta los 80 años de edad, y otros valores agregados al contrato, sin embargo estamos seguros que nos falta ampliar el Cuadro Médico General, incluyendo nuevas instituciones hospitalarias de menor costo, que nos permita buscar un mercado con precios más reducidos.

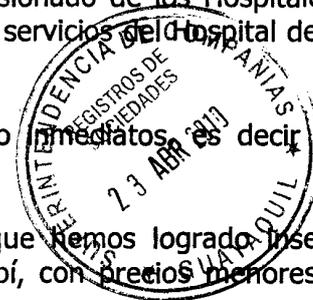
Debo informar que el Ing. Ottati, Gerente de la Junta de Beneficencia, sigue insistiendo por un convenio para la utilización del Pensionado de los Hospitales que dirigen. Pienso que por lo menos debemos aceptar los servicios del Hospital de niños Abel Gilbert.

Por supuesto que sería un proyecto de resultados no inmediatos, es decir podría tardar uno o dos años a partir de su aplicación.

Respecto a los contratos corporativos, debo decir que hemos logrado insertar a nuevas empresas, tanto en Guayaquil como en Manabí, con precios menores a los contratos individuales pero también con menores coberturas.

El año anterior, en la Junta General realizada EL 29 de enero de 2009, se planteó la contratación de una póliza de seguro para enfermedades graves con coberturas mayores a US\$150.000.00 por enfermedad, con un valor adicional a la cuota mensual de los afiliados.

No la pusimos en práctica por que la Aseguradora exigía por lo menos una base inicial de 1.000 afiliados, lo cual dadas las circunstancias expuestas, no consideramos oportuno hacerlo cuando hemos experimentado la salida de afiliados por la falta de



pago. No era el momento para incrementar precios, más bien tuvimos que rebajar las cuotas mensuales de los menores de 18 años para bajar los precios por familia.

Tampoco consideramos oportuno abrir nuevos frentes en Machala y Cuenca, como lo habíamos planificado por la misma razón de los problemas económicos mundiales y nacionales.

No realizamos gastos en Publicidad, por la misma razón, ya que hubiéramos tenido un impacto verdaderamente fuerte en las utilidades.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2010

En el presente período no considero prudente abrir oficinas de representación en otra localidad; cuando las condiciones del país se normalicen tanto política como económicamente analizaremos nuevamente la situación.

Sigo en la búsqueda de una póliza de seguro internacional que nos permita una salida para el crecimiento de la empresa, MEDIKEN debe salir del estancamiento en el que nos encontramos, respecto al número de afiliados.

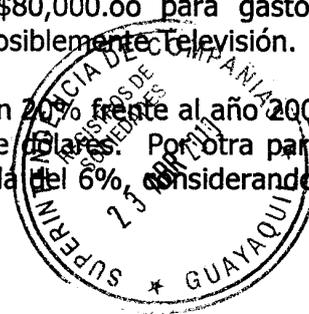
Hemos logrado con dificultad sostener la base de afiliados de los últimos años y hemos mantenido a la empresa con utilidades, pero sabemos que es indispensable el incremento de afiliados. Actualmente se ha reforzado el Departamento de Ventas en Guayaquil con un número de 11 agentes vendedores que tiene experiencia en el medio, por lo que esperamos alcanzar la cifra de por lo menos US\$6,000.00 mensuales en cuota inicial en Guayaquil y US\$3,000.00 en la Provincia de Manabí. Esto significa por lo menos 2.000 afiliados nuevos que aportarían con medio millón de dólares de incremento en los ingresos al término del año 2010.

Estamos mejorando la presentación de material escrito para la venta, como son los Cuadros Médicos, Flyers, carpetas, porta-cuponeras, cartas de presentación, etc. con el fin de mejorar la imagen interna de MediKen.

En estos momentos ya tenemos una nueva presentación del Cuadro Médico general de MediKen, el mismo que ha sido financiado en gran parte gracias a las firmas auspiciantes que figuran en la contraportada del mismo. De la misma manera para hojas volantes generalmente tenemos el auspicio de las compañías de seguro que trabajan con nosotros.

Por otra parte hemos presupuestado el valor de US\$80,000.00 para gastos de publicidad, incluyendo Vallas, anuncios en los Diarios, y posiblemente Televisión.

Esperamos de esta manera incrementar los ingresos en un 20% frente al año 2009 de manera que obtengamos un estimado de 5.6 millones de dólares. Por otra parte se estima que los gastos Médicos no se incrementen más allá del 6%, considerando que oficialmente se cerró el año con el 4.31% de inflación.



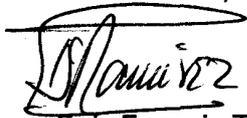
RECOMENDACIONES.-

REPARTO DE UTILIDADES:

No se recomienda una reserva para el aumento de capital en vista de que las utilidades han sido menores a las del año pasado.

Al término del año 2010 se recomienda destinar los US\$98.000.00 para el aumento de capital para completar el aumento autorizado por la Superintendencia de Compañías de US\$496.000.00, inclusive se podría aportar el 50% de dicho valor y solicitar una prórroga de tiempo adicional a la Superintendencia de compañías para cancelar la diferencia, en el caso de que fuere necesario.

Atentamente,



Ecó. Eugenia Toro P.
Gerente.

Guayaquil, Enero 26 de 2010



Guayaquil, Abril 22 de 2010

Señores:
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
Ciudad.-

REF.- EXPEDIENTE No. 40593 – 1983

Estimados señores:

Yo, **ECON. EUGENIA TORO PINEDA**, Representante Legal de **MEDIKEN, MEDICINA INTEGRAL KENNEDY**, certifico que la empresa de mi representación, posee con cargos administrativos los siguientes funcionarios:

Dr. Fidel Endara Cedeño
SUBGERENTE

Econ. Eugenia Toro Pineda
GERENTE GENERAL

Por la atención que se sirvan dar a la presente, quedo de ustedes.

Atentamente,



ECON. EUGENIA TORO
REPRESENTANTE LEGAL

