

Informe Anual de la Gerencia

Junta General de Accionistas: Febrero 10 del 2011

Período Enero 1 – Dic. 31 de 2010

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 2010, así como el análisis comparativo de los siguientes documentos contables:

- ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008 - 2009 y 2010.
- BALANCE GENERAL DE LOS PERIODOS ENE.1 – DIC.31 DEL 2008 – 2009 y 2010
- GRAFICO ESTADISTICO DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS POR AÑOS.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.-

RESULTADOS OBTENIDOS:

El monto de las utilidades obtenidas en el período contable Enero 1-Diciembre 31 del año 2010, fue de US\$211,911.20 que representan el 52% del Patrimonio Neto, y el 4.3% del total de los ingresos. Frente a los resultados obtenidos en el mismo periodo del año 2009 se experimentó un incremento del 16.55%.

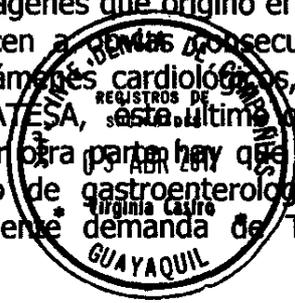
En el mismo período, los ingresos generales de la empresa fueron de US\$ 1,889,230, frente a US\$4'737,178 del período del 2009, es decir se manifiesta un incremento del 3.21% mientras que los costos operativos se incrementaron en un 1.14%.

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

CONCEPTO	DIC.31, 2010	%	DIC.31, 2009	%	DIC.31, 2008	%
	US DOLARES		US DOLARES		US DOLARES	
INGRESOS						
Operacionales	4'568,650	93.4	4'424,276	93.4	4'163,543	95.1
Ingresos Extraordinarios p' Pólizas	320,580	6.6	312,902	6.6	214,286	4.9
INGRESOS TOTALES:						
EGRESOS:						
Hon. Consulta Externa	660,949	14	650,205	14	571,541	13
Hon. Cirugías	324,338	7	373,086	8	272,415	6
Exámenes – Diagnóstico	948,733	19	855,536	18	681,261	16
Hospitalización	481,433	10	501,128	11	381,097	9
Pólizas de Seguros Accid. y Vida	330,817	7	352,390	8	342,867	9
Póliza de Seguro de Medicinas	393,473	8	391,776	8	375,240	8
Eko Movil	17,751	0	9,183	0	8,819	0
Reembolsos varios	105,366	2	92,906	2	177,151	4
COSTO TOTAL SERV. MEDICOS	3'262,860	67	3,226,212			
Bonificación Accionistas	148,770	3	136,262	3	195,195	4
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1'265,689	25	1,192,884	25	1,135,188	26

El incremento de los ingresos no fue el estimado, en realidad esperábamos superar los 5.5 millones de dólares si las condiciones nacionales hubieron sido estables. La administración ha venido trabajando en la búsqueda del crecimiento de la empresa pero ha tenido que enfrentar las adversidades que se han presentado año por año, así recordaremos que en el 2009 el país estuvo afectado por la disminución de las remesas enviadas por nuestros compatriotas, que en MEDIKEN ocasionó la fuga de aprox. 500 afiliados, en el 2010 en cambio se ha experimentado la influencia del IESS al ofrecer servicios de emergencia en las entidades hospitalarias privadas. Estos factores unidos a la creciente competencia obligaron a que en el año 2010 no se incrementara el precio de los contratos nuevos, lo que se incremento fue el valor de las cuponeras y bonos. La renovación de los contratos se realizó tomando en consideración el aumento inflación en el sector médico y la siniestralidad de cada uno de los contratos.

En el año 2010 los gastos médicos en general se incrementaron en aprox. 10%, tanto hospitalarios y honorarios médicos, los gastos en laboratorio clínico no se incrementaron sustancialmente en este año, sin embargo sigue notándose la incidencia de los exámenes de diagnóstico por imágenes que originó el se incremento del 11% respecto al 2009. Las razones obedecen a las consecuencias de los avances tecnológicos actuales, como son los exámenes cardiológicos, neurológicos, renales y Green Laser que se realizan en CARDIATESA, este último que también lo realizan los Dres. Gustavo Pico y Max Gubitz. Por otra parte hay que considerar los nuevos avances de la tecnología en el campo de gastroenterología, con video endoscopías y cápsula endoscópica, y la creciente demanda de Tomografías y Resonancias Magnéticas.



El siguiente es un resumen de las ventas en los últimos tres años, hasta el 31 de diciembre:

AÑO	PRODUCCION:			ANULACIONES:
	GUAYAQUIL	MANABI	TOTAL	TOTAL
2010	808	409	1.217	1.438
2009	1.042	533	1.575	1.600
2008	936	764	1.700	1.131

Se puede observar que ha sido un duro período de ventas para MEDIKEN, en los últimos tres años apenas hemos incrementado 323 afiliados.

Sintiendo la necesidad de cambios para entrar dentro de parámetros de la competencia, en MEDIKEN hemos mejorado notablemente las condiciones de nuestro Contrato y también se han incrementado nuevos productos, pero nos hemos dado cuenta que mayor importancia se otorga a los precios.

Hace poco tiempo utilizábamos como argumento el privilegio de ofrecer servicios médicos por igual en todos nuestros planes de cobertura con la excelencia de calidad en los servicios, tanto por el Grupo Hospitalario Kennedy como por el Cuadro Médico, en los momentos actuales hay empresas como Humana, Medec, BMI, que otorgan también servicios hospitalarios en los hospitales del Grupo Kennedy con coberturas

similares a las nuestras, con lo cual hemos perdido uno de nuestros puntales en la venta.

BALANCE GENERAL.-

Al terminar el año 2010, los Activos suman un valor U\$ 1.275.282, de los cuales US\$323,350 representan el valor del activo fijo neto, que comprende: edificio, equipos de computación, mobiliario y sistema. El valor del Activo Corriente, representa el 53% del Total de Activos y asciende a un total de US\$672,563 que agrupan a las cuentas de caja y bancos, cuentas por cobrar, varios deudores e inversiones temporales de efectivo.

Respecto al Pasivo total, cabe señalar que la empresa no mantiene ningún tipo de endeudamiento externo, la cifra de US\$ 602,824 que se observa en el Pasivo Corriente se origina por cuentas por pagar a nuestros proveedores de servicios médicos, a las compañías de seguros, beneficios sociales de los empleados y obligaciones fiscales.

El valor del Pasivo no corriente que asciende a US\$51,712 se debe a la provisión para jubilación y desahucio de los empleados que exigen las normas de Auditoría Externa, considerando que tenemos funcionarios con más de 20 años de permanencia en la compañía.

En el año 2010 hemos tenido que separar a dos empleados con 15 y 19 años en la empresa, y a tres más que se encontraban en exceso debido a las actualizaciones del sistema de computación ASMEDIC que actualmente nos ofrece mucha agilidad operativa. Debo informar que éste sistema nos permite obtener información contable y estadística inmediata, como son los estados de gastos médicos de nuestros afiliados, así como los estados de cuenta de pago de las mensualidades; también se puede obtener el número de afiliados por edades, por rangos de consumo, por accidentes, etc.

Últimamente, a través del sistema hemos modificado los controles de reembolso por las facturas de medicina presentadas por nuestros afiliados de manera que ya no renovamos la Póliza de Seguro que teníamos, con el consecuente ahorro de honorarios de una persona operativa y de los gastos administrativos que nos ocasionaba la póliza. Esto generará un importante ahorro anual que se estiman en US\$90.000.

El valor del Patrimonio de Med.I.Ken al 31 de Diciembre del 2010, asciende a la cifra de US\$620.746 incluyendo las utilidades brutas obtenidas, y representa el 49% del valor de los Activos Totales.



A continuación se presentan cifras comparativas de los últimos tres períodos anuales del BALANCE GENERAL.

	<u>Dic. 31, 2010</u>	%	<u>Dic. 31, 2009</u>	%	<u>Dic. 31, 2008</u>	%
<u>ACTIVO</u>						
Caja y Bancos	43,941	3%	71,029	5%	45,171	3%
Inversiones	75,474	6%	85,544	6%	-	0%
Cuentas por cobrar Afiliados	325,807	26%	304,377	21%	359,603	22%
Varios Deudores	127,459	10%	126,136	9%	144,375	9%
Impuestos anticipados	45,696	4%	42,506	3%	44,273	3%
Otras Cuentas Por cobrar	54,186	4%	83,184	6%	72,359	4%
Total Activo Corriente	672,563	53%	712,776	50%	665,781	41%
ACTIVO FIJO NETO	323,350	25%	358,306	25%	396,504	24%
ACTIVO DIFERIDO	279,369	22%	353,743	25%	569,348	35%
Total Activo	1,275,282	100	1,424,825	100	1,631,593	100
<u>PASIVO</u>						
CORRIENTE	549,368	43%	790,428	55%	459,522	28%
PASIVO NO CORRIENTE (Diferido)	105,168	8%	54,577	4%	587,056	36%
Total Pasivo	654,536	51%	845,005	59%	1,046,578	64%
<u>PATRIMONIO</u>						
Capital Social Suscrito	496,000		496,000		496,000	
Capital Social por pagar	-98,000		-98,000		-248,000	
Capital pagado	398,000		398,000		248,000	
Otras Reservas	10,835		-		100,000	
Capital Adicional	-		-		-	
Utilidades no distribuidas	-		-		-	
Utilidades del ejercicio	211,911		181,820		237,055	
Total Patrimonio	620,746	49%	579,820	41%	585,055	36%
Total Pasivo y Patrimonio	1,275,282	100	1,424,825	100	1,631,593	100

INDICADORES FINANCIEROS:

Respecto a los indicadores financieros, a continuación se presentan los siguientes:

	<u>Dic. 31/2010</u>	<u>Dic. 31/2009</u>
○ Índice de liquidez :	1,12	0.90
○ Índice de Endeudamiento:	1,95	1.69
○ Rotación de Cuentas por Cobrar:	35 días	25 días
○ Rentabilidad/Activo Fijo	65%	51%
○ Rentabilidad/Patrimonio Neto:	52%	46%
○ Rentabilidad/Ingresos:	4%	4%



Analizando los indicadores financieros que arrojan los Estados Financieros de la empresa se puede observar que tradicionalmente se mantiene una excelente situación de liquidez que significa que los Activos Corrientes o de fácil convertibilidad son 1.12 veces mayores que los Pasivos de Corto Plazo.

Igualmente, el indicador de endeudamiento es muy bueno y significa que tenemos holgada capacidad para obtener cualquier tipo de financiamiento si fuera necesario, en el año 2010 la relación de 1.95 quiere decir que el valor de los Activos son casi dos veces mayores al total de los Pasivos. Al respecto debo informar que seguimos sin requerir ningún endeudamiento externo y que el pago a nuestros proveedores siempre es puntual. Con Inmobiliaria Teotón hemos cerrado el año con una deuda de US\$135.186.55 que corresponde a los tres últimos meses que se nos otorga de plazo para cancelar. A la presente fecha ya se cancelaron \$65,673.31, por lo tanto si incluimos las cuentas por pagar del mes de enero del año en curso, estamos debiendo US\$113,001.20.

El buen manejo financiero de la empresa, nos permite trabajar sin dificultades, manteniendo la buena imagen de la compañía.

La rotación de cuentas por cobrar que arroja un total de 35 días, realmente lo que hace es reflejar la eficiencia de nuestro departamento de cobranza. Actualmente hemos incrementado la cobranza por medios bancarios y de tarjetas de crédito que nos asegura un anclaje de los afiliados al contrato, ya que se mantiene mejor la puntualidad en el pago de las cuotas mensuales.

En estos momentos el 26% de la cartera es pagada por los medios financieros, por supuesto que esto tiene un costo financiero que se ve compensado por las razones expuestas. De todas maneras tenemos en el Departamento de Cobranza 4 fieles recaudadores, dos de ellos con una permanencia mayor a los 24 años en la compañía y los otros dos con más de 5 años de antigüedad que tienen buena relación con nuestros afiliados permitiéndonos ofrecer una atención personalizada.

En lo referente a los indicadores de rentabilidad, se puede observar que en relación al capital social y reservas, que son el Patrimonio Neto de la Empresa, se ofrece el 17% y en relación a los Ingresos es del 4.33%. La rentabilidad sobre el Activo Fijo es el 52% que se considera excelente.



ANÁLISIS DE MERCADO:

Como ya se ha expresado, las ventas se han venido complicando debido a las condiciones de competencia que nos resulta difícil superar debido a la estructura de funcionamiento de MEDIKEN, sin embargo hemos enfrentado cada caso creando nuevos planes, mejorando las condiciones de los mismos, por otro lado hechos recientes como la participación del IEESS, nos ha limitado también. En todo caso para el presente 2011 hemos realizado cambios en las estrategias de venta, empezando por modificar el sistema de contratación del personal de ventas con un diferente sistema de pago de comisiones y con un novedoso esquema de capacitación para

asegurar la calidad de los contratados y su buen desempeño en la comercialización de los Contratos.

Uno de los principales objetivos es crear un Plan apropiado para el sector norte de la ciudad, que abarca las ciudadelas Alborada, Garzota, Samanes, Alamos, Sauces, Guayacanes, etc. donde se estima una población de 250.000 personas. Para el efecto ya contratamos desde el mes de Julio del 2010 una "isla" en el Centro Comercial La Rotonda, con el fin de fijar la marca en este sector. Este proyecto estará apoyado con la publicidad pertinente.

Por otra parte hemos contratado un Director Comercial para los departamentos de venta tanto de Guayaquil como Manabí, tiene experiencia en la comercialización de productos intangibles en importantes empresas de la localidad y esperamos lograr un incremento neto en los ingresos de por lo menos el 12% en este año.

Ha iniciado el desarrollo de sus funciones los primeros días de Enero y se encuentra en proceso de conocimiento de los procedimientos de la empresa. Por lo pronto está realizando una evaluación del personal existente, definiendo nuevas estrategias de venta y también se ha dedicado a la búsqueda de nuevos ejecutivos comerciales. Ha propuesto la contratación de un puesto en la Sección Gama del Kennedy Policentro, la cual ya se concretó para colocar un stand de información y captación de prospectos, y otro en el km. 1.5 de Samborondón, para no descuidar la consecución de los contratos que en realidad más nos interesa por la calidad de los ingresos que se genera.

Espero invertir no menos de US\$80,000.00 en los proyectos de mercadeo, incluyendo publicidad en radioemisoras, paneles en vía pública, en flyers para el reparto domiciliario, especialmente en los sectores mencionados, entre otras alternativas que estamos estudiando.

Se contempla realizar un nuevo sondeo de mercado en Guayaquil y Manabí, en primera instancia, para revisar la situación de nuestra empresa frente a la competencia de manera que nos permita definir claros principios directrices en la consecución de una mayor participación en el mercado. También realizaremos este estudio en Cuenca y Machala para analizar la alternativa de abrir otros centros de operación.

Por otra parte, hemos tomado la sugerencia del Ing. Ottor Wong de desarrollar un proyecto para ofrecer un Contrato especial únicamente para atención ambulatoria, la cual consideramos será de mayor interés para el sector empresarial.

OTROS ASPECTOS DE LA ADMINISTRACION:

Considerando las dificultades para la consecución de la venta de Contratos, limitamos el aumento de precios y se realizaron algunas promociones en el día de la madre y otras fechas especiales. No se realizaron inversiones en publicidad porque no se consideraba prudente en una franca recesión del mercado, más bien se invirtió en capacitación interna para el personal en general. Paralelamente se redujeron los



gastos fijos reduciendo personal y cambiando las oficinas de Portoviejo a un local comercial por la mitad del valor de arriendo, estas medidas nos han permitido optimizar los recursos humanos y obtener una reducción importante en los gastos fijos que fundamentalmente se notarán en los próximos años.

Respecto al Sistema de Computación, siempre está en continuo mejoramiento, especialmente en el área contable, gracias a la valiosa participación del Sr. Manuel Merrill, Contralor de la empresa, quien es responsable además del funcionamiento del Departamento de Cobranzas y otros aspectos importantes en la compañía. El sistema ASMEDIC, está correctamente enlazado con la Contabilidad, de manera que cualquier movimiento de ingresos o egresos monetarios en la Caja General o en la Cobranza, genera directamente asientos contables. Por otra parte el sistema también está conectado en nuestras oficinas de representación en Manta y Portoviejo.

En la Provincia de Manabí tenemos actualmente un total de 1.000 afiliados tanto individuales como corporativos, y estamos especialmente trabajando Manta para incrementar los Contratos Corporativos.

Hemos creado en Guayaquil, el cargo de Director de Relaciones y Proyectos, para resolver la atención a nuestros afiliados en casos muy especiales, mantenimiento de nuestros clientes corporativos en la búsqueda de generar nuevos negocios, para resolver diversas situaciones con nuestros proveedores de servicios y también será la persona encargada de la generación de nuevos proyectos de desarrollo.

Refiriéndome a proyectos de inversión, debo informar que he venido conversando con el Dr. Patricio Ochoa co-propietario del departamento superior izquierdo del Condominio para que nos venda su propiedad para obtener el 100% del edificio, lo cual sería un paso muy importante para incrementar sustancialmente los activos fijos de la empresa.

Ante esta situación pongo a su consideración la remodelación frontal del edificio que nos permitirá una mayor presentación del letrero que ya está deteriorado y un cambio en la fachada para dar una mejor imagen corporativa. También estamos estudiando la posibilidad de eliminar la escalera lateral que realmente se ve muy antigua y de mal aspecto para colocarla por el interior del edificio ofreciendo mayor seguridad a la empresa.

Respecto a los Cuadros Médicos que se formaron en los Hospitales Kennedy de Samborondón y Alborada, nos ha dado progresivo resultado, especialmente en el Hospital de Samborondón, donde es cada vez mayor la demanda de servicios; en el mes de enero se atendieron 29 personas por emergencia, en el HCK Policentro se atendieron 30 personas mientras que en el HCK Alborada sólo fueron 4.

Por cirugías han sido tres cesáreas en el HCK Samborondón. Nuestros afiliados siguen prefiriendo el HCK Policentro y Alborada.



A continuación se presenta un detalle de los gastos de hospitalización:

	<u>Dic.31 2010</u>		<u>Dic.31 2009</u>		<u>Dic. 31 2008</u>	
HCK Kennedy	US\$ 344,462	75.2%	382,676	77.5%	313,298	85.8%
HCK Samborondón	46,835	10.2%	37,624	7.6%	37,660	10.3%
HCK Alborada	30,614	6.7%	28,573	5.8 %	10,774	2.9%
Clínicas Varias	35,902	7.9%	44,627	9.1%	3,500	1.0%
	-----	-----	-----	-----	-----	-----
	US\$ 457,813	100%	493,500	100%	365,232	100%

Hemos podido observar que la demanda de consultas y cirugías de nuestros médicos ubicados en el HCK Policentro no se ha alterado, lo que más se ha conseguido es que los médicos de nuestro cuadro actual en los HCK Samborondón y Alborada atiendan especialmente emergencias, que era el objetivo que especialmente se buscaba.

Del balance al 31 de diciembre del 2010, nuestros médicos accionistas han facturado a MEDIKEN el valor de US\$338,008.23 siendo 41 médicos los que atienden a nuestros afiliados. Por otro lado el número de los 20 nuevos médicos ingresados en los HCK Kennedy Samborondón y Alborada, son 9 los que han facturado un total de US\$8,304.81 (sólo dos en la Alborada), esto es el 2.5% del total facturado por nuestros accionistas.

Debo informar que en este año se prevé el incremento del valor de las consultas y procedimientos quirúrgicos, haciendo una revisión exhaustiva por los diferentes tipos de cirugías y tratamientos.

RECOMENDACIONES ESPECIALES.-

REPARTO DE UTILIDADES:

Las Utilidades antes de reparto de trabajadores y del pago del 25% de impuestos, es de US\$211.911.00 de las cuales se recomienda destinar US\$38,000.00 para el pago de aumento de capital previsto y aprobado en la Junta General de Accionistas de Agosto del año 2005 cuya suma asciende a US\$496.000.00; como se trata de cumplir con la diferencia de US\$98.000.00 es necesario dejar parte de las utilidades anuales hasta completar dicho valor.

No me queda más que agradecer por la confianza depositada en mi persona para administrar MEDIKEN, igualmente agradezco al Dr. Fidel Endara por su importante colaboración en Auditoría Médica y al personal general de MediKen por su entusiasta actitud hacia el trabajo.

Atentamente,



ECO. EUGENIA TORO
GERENTE
0903785756
Enero 27 de 2011

