

INFORME ANUAL DE GERENCIA

PERIODO ENERO 1 – DICIEMBRE DEL 2012

En cumplimiento a lo establecido en los estatutos de MED.IKEN, MEDICINA INTEGRAL KENNEDY S.A., al concluir el presente periodo contable de Enero 1-Diciembre 31 del 2012, presento el informe anual de los Estados Financieros que fueron revisados por el Comisario, bajo las normas internacionales de información financiera.

RESULTADOS OBTENIDOS

Según el Estado de Pérdidas y Ganancias del periodo contable de Enero 1-Diciembre 31 del 2012 MED.IKEN ha obtenido utilidades antes de impuestos por US\$331,921.51.

Los Ingresos Totales generados en el periodo señalado suman US\$5,739.772.91 frente a US\$ 5,054.742.04 en el año 2011. Es decir el incremento de los ingresos fue del 13.5%.

BALANCE GENERAL

Al terminar el año 2012 los Activos suman US\$1,469.750.17 de los cuales US\$395,583.66 representan el valor de los Activos Fijos. El valor del Activo Corriente es de US\$1,062.303.46 representan cuentas por cobrar, impuestos anticipados y los seguros anticipados en donde se encuentran incluidas las Pólizas de Seguro.

Respecto al Pasivo Total, la cifra asciende a US\$662.106.57 de donde \$532.729.57 corresponde al Pasivo Corriente generado por cuentas de nuestros proveedores de servicios. Cabe señalar que la empresa continúa sin ningún tipo de endeudamiento externo.

El valor del Patrimonio de MED.IKEN al 31 de Diciembre del 2012 es de US\$807.643.60 incluyendo las utilidades obtenidas y representa el 55% del valor de los Activos Totales.

INDICADORES FINANCIEROS

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

	Dic. 31/2012	Dic. 31/2011
Indice de liquidez	1.15	1.92
Indice de Endeudamiento	2.22	2.57
Rotación de Cuentas por Cobrar	14 días	17 días
Rentabilidad/Activo Fijo	84%	83%
Rentabilidad/Patrimonio Neto	41%	52%
Rentabilidad/Ingresos	6%	5%

Analizando los indicadores financieros que arrojan los Estados Financieros de la empresa se puede observar que tradicionalmente se mantiene una excelente situación de solvencia y

liquidez. En el último período de Ene.1 al 31 de Diciembre del 2012, se puede observar que el indicador de liquidez es de 1.15 lo que significa que los Activos Corrientes o de fácil convertibilidad son de 1.15 veces mayores que los Pasivos a 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 2012 la relación ascendió a 2.22 quiere decir que el valor de los Activos son dos veces mayor 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.

La rotación de cuentas por cobrar en el año 2012 bajó a 14 días, lo cual realmente es muy satisfactorio y demuestra la eficiencia de nuestro departamento de cobranzas.

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 41% que se considera excelente y en relación a los Ingresos es del 6%.

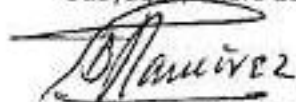
ANALISIS DE MERCADO

El mercado de la medicina prepagada se encuentra en constante movimiento, las empresas ofrecen productos para diferenciarse de otras y existe un notario interés competitivo tanto para los contratos individuales como corporativos. Actualmente casi todas las empresas mantienen reaseguros por considerables montos de cobertura anual con pólizas de hasta US\$250,000.00 sin embargo cada una tiene diferentes políticas de aplicación de las mismas.

El mercado es muy cambiante y Mediken no se ha quedado atrás con las expectativas, hemos estudiado detenidamente las ofertas de la competencia y hemos ajustado ciertas coberturas, especialmente para los contratos Corporativos, donde se ofrece cobertura hospitalaria y ambulatoria al 100% hasta por US\$2,000.00 para emergencias. También estamos ofreciendo el sistema de los Puntos Médicos Familiares para consultas por un valor de US\$5,00 en el caso de requerir un especialista el afiliado se remite a nuestro cuadro médico con la presentación de un cupón que cuesta \$12.00

Para el presente año ya tenemos definido un plan estratégico para obtener un mayor rendimiento en los puntos de venta de Urdesa y Samborondón, el año 2012 fue un período de mucho esfuerzo tanto en la captación de vendedores como en mantener un sistema de capacitación del personal tanto en Guayaquil como en Manabí donde también se incrementó el número de vendedores a 12 personas.

Guayaquil, enero 29 del 2013.



ECO. EUGENIA TORO P.
C.C 0903785756
Gerente