Med.i.Ken
MEDICINA INTEGRAL KENNEDY S.A.

INFORME ANUAL DE GERENCIA

Período Enero 1 – Dic.31, 2004

A los señores accionistas:

De acuerdo a lo dispuesto en los estatutos de MEDIKEN – MEDICINA INTEGRAL KENNEDY S.A., en cumplimiento de mis funciones tengo a bien presentar el siguiente informe de los Estados Financieros de la empresa, correspondientes al período de Enero 1 – Diciembre 31 de 2004, los cuales fueron revisados por el Comisario, bajo las normas contables vigentes en Ecuador.

INTRODUCCION.-

En el año 2004 la empresa tuvo que enfrentar duras situaciones como consecuencia de las medidas que se adoptaron para regularizar precios de los Contratos, para limitar las coberturas de enfermedades graves, coberturas de personas mayores de 65 años, incremento en las renovaciones, etc. con las respectivas molestias que hemos tenido que enfrentar, sin embargo debo informar que el esfuerzo realizado por todos los que hacemos MED.I.KEN en mayor o menor grado, ha permitido crear bases sólidas para que la empresa progrese con mayores márgenes de seguridad en el futuro.

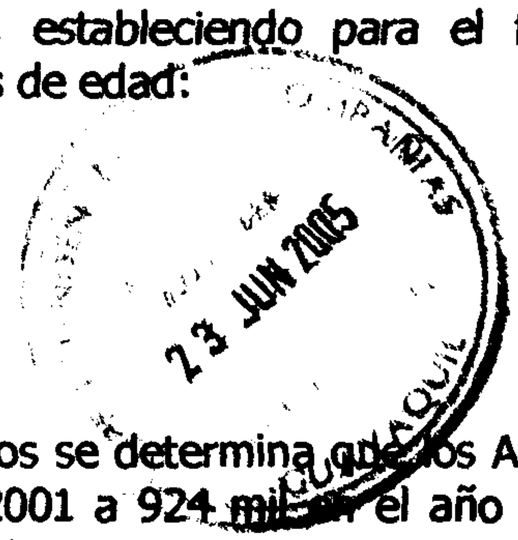
ANALISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS.-

Según el Estado de Resultados del período contable Enero 1 – Diciembre 31 de 2004, la empresa obtuvo utilidades por US$12,959,08 antes de impuestos y particiones, la cual no es la esperada debido al elevado costo de los servicios médicos; sin embargo es importante recalcar que el nivel de los ingresos ha mejorado constantemente desde el año 2001. Al 31 de Diciembre de 2004, el monto de los ingresos fue de US$2,588.698.39 de los cuales el 79% fue utilizado para el pago de los servicios a los diversos proveedores.

Con el fin de disminuir los gastos médicos en general, se ha logrado controlar los gastos médicos de enfermedades graves como cáncer, cirugías de by pass, infarto al miocardio e insuficiencia renal limitando el nivel de cobertura de acuerdo al monto establecido en cada tipo de plan; esto se regularizó mediante la emisión de los anexos de renovación de los contratos, por lo tanto los efectos globales serán observados a partir del próximo período contable.

Se tomó la decisión de mantener en los contratos a las personas mayores de 65 años, como tradicionalmente se ha venido haciendo en MED.I.KEN, estableciendo para el futuro condiciones de cobertura de acuerdo a los siguientes rangos de edad:

De 65 a 70 años:	70/30
De 71 a 75 años:	60/40
Mayores de 75 años:	50/50



BALANCE GENERAL.-

Analizados los Balances Generales de los últimos cuatro años se determina que los Activos Totales de la empresa pasaron de 419 mil dólares en el 2001 a 924 mil en el año 2004, haciéndose notorio el incremento de las cuentas por cobrar. Las cuentas por pagar corrientes que también se han incrementado se refieren exclusivamente a nuestros proveedores de servicios.

Med.i.Ken
MEDICINA INTEGRAL KENNEDY S.A.

La empresa ha mantenido una excelente estructura financiera con buenos indicadores de solvencia, liquidez y endeudamiento. La rotación de cuentas por cobrar es de 39 días al cierre de Dic.31 del 2004, lo cual significa que hemos mejorado nuestro sistema de cobranza.

ANALISIS DE MERCADO.-

En el año 2004 nuestro Departamento de Ventas logró la captación de 1.141 afiliados nuevos, sin embargo el número de contratos anulados representó 1.531 afiliados, más que el promedio usual en los años anteriores que fue de 1.200 afiliados; esto ocurrió posiblemente por las medidas de reajuste que se aplicaron en el mes de Julio.

Respecto a la Oficina de Portoviejo, con todas sus limitaciones, ya nos ofreció este año un total de US$17,800.oo de ingresos brutos, con una producción de 350 afiliados.

PROYECCIONES Y PROPUESTAS PARA EL AÑO 2005.-

Analizados años 2003 y 2004, se hace evidente la necesidad de incrementar la venta de los Contratos, de manera que en el presente año alcancemos la cifra de 2.000 nuevos afiliados.

Para estos efectos se ha procedido a contratar cinco (5) nuevos ejecutivos de venta y un (1) Supervisor, previamente calificados por su experiencia y conocimientos académicos; de manera que el Dpto. de Ventas se mantenga con 10 vendedores y 2 Supervisores, y posiblemente un Director.

Como apoyo en esta actividad, se mantendrá al personal en un constante programa de capacitación e incentivos, mejorando inclusive el espacio físico en el que actualmente trabajan. También se realizará un rediseño de las áreas de Caja y Recepción para optimizar el uso del espacio.

Otro medio para incentivar las ventas de la empresa es a través de la publicidad; por esta razón la Gerencia presentó al Directorio un presupuesto de US$30,000.oo para ser invertidos en publicidad y material publicitario, el cual fue aprobado por unanimidad.

Se proyecta la presencia de MED.I.KEN en Ferias apropiadas que nos permita mantener la imagen corporativa de la empresa y llegar a mercados nuevos.

Guayaquil, Febrero 11 de 2005

ECO. EUGENIA TORO P.
Gerente

23 JUN 2005