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

INFORME ANUAL DE GERENCIA

PERIODO ENERO 1 – DICIEMBRE 31 DE 2005

En cumplimiento a lo establecido en los estatutos de MEDICINA INTERAL KENNEDY – MED.I.KEN S.A., al concluir el presente período contable de Enero 1 – Diciembre 31 del 2005, presento el informe anual de los Estados Financieros que fueron revisados por el Comisario, bajo las normas contables vigentes en Ecuador.

RESULTADOS OBTENIDOS:

Según el Estado de Pérdidas y Ganancias del período contable Enero 1 – Diciembre 31 del 2005, MED.I.KEN ha obtenido US$ 52,293.62 de utilidades antes de impuestos y participaciones.

Los ***Ingresos Totales*** generados en el período señalado suman US$ 2,956.935.55 frente a US$2,588.698.39 en el año 2004. El incremento se originó fundamentalmente por la regularización de las cuotas mensuales y por el incremento de los cupones que los afiliados entregan por los exámenes de diagnóstico. Los ***Egresos Totales*** se incrementaron en un 13%.

BALANCE GENERAL:

Al terminar el año 2005 los Activos suman un valor U$ 849.820, de los cuales US$277,744 representan el valor del inmueble, equipos de computación y mobiliario. El valor del Activo Corriente, US$ 436,982 representan cuentas por cobrar, varios deudores e impuestos anticipados.

Respecto al Pasivo Total, la cifra asciende a US$601,753.33, el 60% corresponde al Pasivo Corriente generado por cuentas de nuestros proveedores de servicios.

El valor del Patrimonio de Med.I.Ken al 31 de Diciembre del 2005, incluyendo las utilidades obtenidas, asciende a US$248,066.72.

INDICADORES FINANCIEROS:

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

	Dic. 31/2004	***Dic. 31/2005***
○ Indice de liquidez :	2,04	1,85
○ Indice de Endeudamiento:	1,82	2,15
○ Rotación de Cuentas por Cobrar:	39 días	36 días
○ Rentabilidad/Patrimonio:	6,7%	21,08%
○ Rentabilidad/Ingresos:	0,5%	2%

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES
11 ABR 2006
Roddy Constante L.
•GUAYAQUIL•

La inmejorable situación de liquidez se debe a la baja suma de pasivos corrientes, es de señalar que la empresa goza de una excelente posición de efectivo, tal es el caso que no necesita recurrir a préstamos bancarios.

La rotación de cuentas por cobrar ha mejorado de 39 a 36 días.

ANÁLISIS DE MERCADO:

Durante los tres últimos años se ha sentido en el mercado ecuatoriano de medicina prepagada, la presencia competitiva de seguros internacionales, que ajustándose al mercado nacional han reducido los deducibles, ofreciendo por otro lado una mayor cobertura de seguro médico y de vida. También se ha observado la presencia de nuevas empresas que sin ser competencia directa de Med.i.ken ya se escuchan en el mercado.

Por otra parte se ha observado una restricción en este tipo de mercado, tal parece debido a la limitada situación económica de los ecuatorianos, lo que no nos ha permitido crecer en número de afiliados como lo habíamos proyectado. Durante el año 2005 se logró captar 1.220 afiliados nuevos, de los cuales 360 son del sector empresarial.

OFICINA DE REPRESENTACIÓN EN PORTOVIEJO:

Actualmente contamos con más de 400 afiliados, con un sistema de operación similar al de Guayaquil, esto es mantenemos un Cuadro Médico con tarifarios contratados, varios laboratorios de diagnóstico y Clínicas, siendo la clínica más utilizada la San Antonio, por sus modernas instalaciones y equipos.

Contamos con 1 Jefe de Oficina, Secretaria, Jefe de Ventas y 6 ejecutivos de venta. La Oficina en Portoviejo cuenta con la misma logística de sistema conectado a nuestra Central en Guayaquil, lo que permite los debidos controles y aprobaciones.

RELACIONES PUBLICAS Y SERVICIO AL CLIENTE:

- Se mantiene un programa de conferencias informativas en diversos aspectos de la medicina preventiva para los afiliados, propuesto por el Dr. Fidel Endara.
- Tenemos un sistema de información personalizada y directa con nuestros afiliados.
- Contrataremos una persona para servicio telefónico exclusivo para servicio al cliente

PROYECCIÓN PARA EL AÑO 2006:

Para el año 2006, hemos considerado la captación de por lo menos 2.000 afiliados entre Guayaquil y la Provincia de Manabí, cifra que nos permitirá obtener ingresos aprox. de US$ 3,900.000, de los cuales US$2,800.000 serían destinados para el pago de servicios médicos en general mejorando el volumen de servicios e ingresos a nuestros proveedores de servicios.

Se aplicará un incremento no mayor al 8% en los precios de las cuotas mensuales de los contratos, además de los incrementos por las Pólizas de Medicinas y la cobertura de enfermedades graves, productos que han tenido muy buena acogida por los afiliados que actualmente tenemos.

Para mejorar la situación de nuestras ventas, se ha contratado un Jefe de Ventas para Manabí, y un Director para el Departamento de Ventas de Guayaquil, personas que serán encargadas no solo de ventas sino también de gestiones de marketing.

En la provincia de Manabí se está considerando la apertura de una pequeña oficina en Manta, para facilitar la venta de contratos en esa localidad, que por sus empresas industriales ofrece excelentes expectativas. Ya se ha contactado con diversas clínicas y se está formando el Cuadro Médico correspondiente para la atención de los afiliados presente y futuros de la población aledaña.

Guayaquil, Marzo 3 de 2006

ECO. EUGENIA TORO P.
Gerente

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES
11 ABR 2006
Roddy Constante L.
GUAYAQUIL