

**INFORME DE LOS ADMINISTRADORES DE
MEDICINA PARA EL ECUADOR MEDIECUADOR HUMANA S.A.
A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS**

Quito, 24 de Marzo de 2011

I. ENTORNO ECONOMICO

El Ecuador en 2010 presentó resultados ambiguos y que pudieron ser mucho mejores con mayor claridad en las políticas económicas y comerciales en pro de fomentar el trabajo productivo. En el mercado laboral se presentó un balance similar al inicio del régimen; es decir en 2006 el Gobierno inicio con un desempleo del 5% y al 2010 mantuvo esa cifra, que pudo ser mucho más alta sin la recuperación del sector comercial que creció en un 8,8% hasta el tercer trimestre, reflejando la poca capacidad gubernamental de generar empleo para los ecuatorianos.

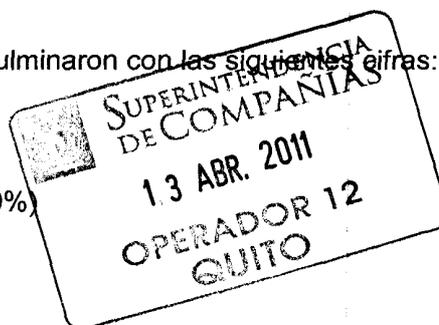
En el ámbito comercial, una vez más, el alto gasto corriente, alrededor de USD 13.000 millones, se trasladó a las importaciones generando que el déficit de la balanza comercial se encuentre aproximadamente en US\$1.400 millones al finalizar el 2010, y que el volumen de las exportaciones no petroleras hayan decrecido en alrededor de 12,60%. Por otro lado, los tratados comerciales siguen siendo inexistentes para el país y nuestro principal socio los Estados Unidos aún se encuentra analizando la extensión de los tratados unilaterales como son el ATPEA y SGP, que permiten al Ecuador exportar en productos no petroleros alrededor de US\$1.800 millones y generan más de 350 mil empleos. Así es como estas condiciones, unidas a un nivel menor al esperado de inversión, se traduce en apenas un crecimiento de la producción del 3,6%, a pesar de gozar de un precio del petróleo alto de alrededor de US\$82 en promedio y un precio alto de las materias primas en los mercados internacionales. Es por eso que se necesita reformular el modelo para atraer inversión por medio de la estabilidad jurídica y macroeconómica, que a su vez, permita en realidad mejorar las condiciones de vida en el país.

Los principales indicadores económicos culminaron con las siguientes cifras:

Inflación: 3,33% (2009: 4.31%)

Tasa de desempleo: 6.1% (2009: 7,9%).

Tasa activa referencial: 8,68% (2009: 9,19%)



II. EVOLUCION DE LA EMPRESA

El año 2010 fue un año en el cual continuó el crecimiento de Humana, donde se llegó a completar 155 mil afiliados, 18 mil con respecto al período 2009.

De manera general, la Compañía durante los años 2009 y 2010, con el fin de diversificar su portafolio de clientes corporativos y mejorar sus indicadores de siniestralidad, entre otras iniciativas, ha aumentado el volumen de afiliados al ampliar sus operaciones hacia los segmentos de productos individuales, empresariales y masivos.

Las ventas pasaron de US\$27.8 millones del 2009 a US\$32 millones en el 2010; es decir, un 15% adicional. Así mismo los niveles de Siniestralidad se han mantenido controlados, y mejorando los niveles de años anteriores, así en el 2010 se alcanzó un nivel de siniestralidad del 65%, cuando en el 2009 alcanzó el 75%. Se consolidaron

productos como el Renacer y Proteger, los cuales fueron lanzados al mercado en el año 2009. Así mismo, la fuerza de Ventas Directas en Quito y Guayaquil permitió generar mayores ventas en los segmentos Individual y Empresarial, conocidos como de menor siniestralidad y por tanto más rentables para la empresa; con todo esto se generó un incremento de afiliados de aproximadamente 76% en individual y del 28% en empresarial.

II.A GESTION COMERCIAL

En el ámbito comercial, en el 2010 Humana continuó creciendo dentro de los diferentes segmentos de negocio en los que opera, logrando incrementar sus ventas en un 15% con respecto al período 2009. El de mayor crecimiento se registró en el segmento Masivo en donde para el 2009 se originaron ventas por US\$1.2 millones, y, para el 2010 se generaron ventas totales por US\$2.7 millones. Con respecto a los afiliados, se superaron los 30.000 afiliados del 2009 llegando al 2010 a 46.000 afiliados en el producto RENACER. Al igual que en el 2009, en el 2010 se continuaron generando ventas de este segmento principalmente en los canales, Banco Pichincha - Nova; y, Fybeca. Para el 2010 se incorporó el canal de venta a través de Visa Pichincha.

Otros segmentos de gran crecimiento fueron el Individual y el Empresarial, generando ventas totales por US\$5,8 y US\$4,2 millones, respectivamente, lo que implica un crecimiento respecto del 2009 del 62% y del 45%, respectivamente; esto dado por el incremento en fuerza de ventas directa que viene desde el 2009 y que se consolidó en el período 2010.

El segmento Corporativo continuó creciendo gracias a la continua confianza que tanto clientes como brokers continúan depositando en nuestra empresa, llegando a generar ventas por US\$16,3 millones (incremento del 12% respecto del 2009).

La ciudad de Guayaquil se ha constituido en un importante foco de crecimiento para la empresa. Se ha reforzado la sucursal con la contratación de personal de ventas, servicio al cliente y operativo, con el fin de brindar el mejor servicio a nuestros clientes. Desde enero del año 2010, en conjunto con nuestro accionista mayoritario, se culminó la construcción de las oficinas propias en la ciudad de Guayaquil, lugar donde actualmente opera HUMANA y desde donde se atiende con mayores comodidades a nuestros afiliados.

II.B IMAGEN, PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

En el año 2010 la empresa destinó menores recursos en publicidad respecto al período 2009 (US\$385 mil), 1.2% respecto a las ventas totales. No se efectuaron comerciales en televisión y se pautó moderadamente en radio, sustentados en la inversión que se hizo en el año 2009. De igual forma se publicitó en periódicos y revistas de circulación nacional, y se entregaron algunos auspicios durante el año. Esta estrategia se dio debido a que la Compañía se centró en desarrollar su estrategia de Sistemas de Información que servirán para en el 2011 y años posteriores posicionar servicios y productos con mayor fuerza en el mercado nacional e internacional.

II.C RECURSOS HUMANOS

En el 2010 se continuó con la inversión en el recurso humano de la empresa; ya que se continuó con el programa para crear una cultura organizacional acorde al

crecimiento y valores que tenemos actualmente en nuestra empresa; y, se continuó con los módulos que permitieron definir la Visión, Misión y Valores de la organización. Para estos proyectos, se continuó con capacitaciones con prestigiosas empresas internacionales.

Adicionalmente, se consolidó con la contratación de fuerza de ventas, así como con la continuación en la creación de diversos cargos que vinieron a apoyar en la estructura que se planificó desde el año 2008, en áreas como Contraloría, Aseguramiento de Ingresos, Comercial, Productos y Procesos, Masivos, entre otros.

En complemento a lo indicado, se reestructuraron todas las áreas de la empresa, creándose para el efecto las Gerencias de Gestión de Recursos, liderada por Andrés Guerra, Gestión de Clientes liderada por Leopoldo Báez, Gestión de Productos y Procesos liderada por Pablo Albuja, Gestión del Talento Humano liderada por María Elena González, y, Gestión de Tecnología de la Información, liderada por Marco Puentes.

Finalmente, y con la finalidad de brindar un mejor servicio al cliente y acorde al desarrollo tecnológico que está experimentando HUMANA, se continuó con la contratación de nuevos recursos en áreas como: Producción, Sistemas, Servicio al Cliente, Convenios, Cobranzas, etc.

II. D ASPECTOS CONTABLES - FINANCIEROS

Una vez efectuada la revisión de los Auditores Externos, no se determinaron ajustes relevantes que afecten significativamente los Estados Financieros, ni efectos importantes en los resultados del período 2010. La determinación del IBNR fue realizada en base a la metodología de Triángulos de Siniestralidad, la cual al cierre del ejercicio se estableció en US\$1.1 millones.

Durante el año 2010, se concluyó la determinación por el período 2006, efectuada por el Servicio de Rentas Internas (SRI), cuyo valor resultante de la glosa por US\$114 mil fue cargado a los resultados del ejercicio por sugerencia de nuestros auditores externos y, sobre el monto de US\$16 mil por recargos, se está efectuando el respectivo reclamo, el mismo que está siendo auspiciado por nuestros asesores tributarios.

En lo que respecta al área Financiera, durante el año 2010 se continuó con la implementación del nuevo sistema integral de Humana, el cual se prevé entrará en funcionamiento a mediados del año 2011.

Como se indicó anteriormente, en el 2010 se concluyó la construcción de las oficinas propias en la ciudad de Guayaquil, así como se finalizó las adecuaciones de nuevas oficinas arrendadas en la ciudad de Quito. Tanto las oficinas de Quito como de Guayaquil fueron inauguradas en febrero del 2010. Por sugerencia de nuestros auditores externos, el inmueble de la ciudad de Guayaquil fue reclasificado a una cuenta de Activos Disponibles para la venta, en vista que en resolución del Directorio dado en sesión del 21 de Octubre de 2010 se dispone un plan de ventas de dicho inmueble a favor de una entidad relacionada, bajo condiciones de mercado.

II. E IMPLEMENTACION NORMATIVA NIC/NIIF

Durante el año 2010, en conjunto con nuestro accionista mayoritario Conclina C.A. se trabajó para implementar la normativa NIC/NIIF; debido a que para Humana el año de

transición para adoptar esta normativa es el año 2010, se ha planificado cumplir los requerimientos impartidos por la Superintendencia de Compañías para dicho año.

En abril del 2010, HUMANA presentó a la Superintendencia de Compañías el cronograma de implementación de las NIIF.

Al 31 de diciembre de 2010, HUMANA ha determinado los ajustes de la conversión a NIIF, y, ha efectuado los Estados Financieros (Balance General y Estado de Resultados) comparativos bajo NEC y NIIF para los períodos con corte al 01 de enero de 2009, 31 de diciembre de 2009 y 31 de diciembre de 2010. Los ajustes serán registrados una vez que los mismos sean aprobados por la Junta General de Accionistas.

III. PAGO DE LA CONTRIBUCIÓN AL SEGURO SOCIAL CAMPESINO POR PERÍODO COMPRENDIDO ENTRE DICIEMBRE 2001 A ENERO 2007

Como antecedente, es importante comentar que de acuerdo con el Art. 307 de la Ley de Seguridad Social publicada en el Registro Oficial No. 465-s del 30 de noviembre del 2001 (Ley No. 2001-55), se determinó que las empresas de seguros y medicina prepagada realicen una retención del 0.5% sobre el valor de las primas para propósito de financiamiento del Seguro Social Campesino. Mediante resoluciones No's: SBS2007-144 de febrero del 2007 emitida por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador y C.CED.179 de agosto del 2007 emitida por el Consejo Directivo del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social ("IESS"), se determinaron y aprobaron varias normas para la recaudación y transferencia al IESS de la contribución obligatoria descrita anteriormente. Mediante oficio No. SBS-INSS-2007-577 del 31 de octubre del 2007, la Superintendencia dispuso al Consejo Directivo del IESS que suspenda las aplicaciones de las disposiciones constantes en la resolución No. C.D.179 del 28 de agosto del 2007, hasta que se encuentre una alternativa válida de aplicación del Art. 307 de la Ley de Seguridad Social, por el período del 1 de diciembre del 2001 al 28 de febrero del 2007.

Al 31 de diciembre del 2010 y, debido a que no existía una resolución para la recaudación y transferencia al IESS de la contribución obligatoria generada desde el 1 de diciembre del 2001 al 28 de febrero del 2007, la Compañía no ha efectuado la retención del 0.5% sobre el valor de las cuotas de afiliación para el financiamiento del Seguro Social campesino, según lo establece el antes referido Art. 307 de la Ley de Seguridad Social, por el período comprendido entre la fecha de expedición de la referida resolución hasta febrero del 2007. A partir del mes de marzo del 2007 la Compañía realiza la retención correspondiente.

Importante comentar que con fecha 3 de febrero del 2011, el IESS, la Federación Ecuatoriana de Empresas de Seguros ("FEDESEG") y la Asociación de Empresas de Medicina Integral Prepagada ("AEEMIP") celebraron el acuerdo de recaudación y pago, el cual establece lo siguiente: i) definición de los valores de retenciones de primas que las empresas de seguro y de medicina prepagada deben cancelar al IESS, más los respectivos intereses, ii) se definieron los mecanismos de recaudación y pago de la mencionada retención, iii) se definió que el plazo para la cancelación total de los valores no retenidos originalmente es de 3 años, a partir de la suscripción del mencionado convenio y a partir de las disposiciones que la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador dicte para dicho efecto, en tal virtud HUMANA como parte de la Asociación de las Empresas de Medicina Integral Prepagada está a la espera del Instructivo que para el efecto emita la Superintendencia de Bancos para aplicar el mecanismo de cobro de esta contribución a sus afiliados.

IV. CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR

Se establecieron y se comunicaron a los miembros de la organización los procedimientos para asegurar que se cumplan las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor. El departamento de Sistemas es el encargado de realizar el respectivo seguimiento.



INFORME FINANCIERO DEL AÑO 2010

PRINCIPALES VARIACIONES DEL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS (Real vs. Presupuesto y 2010 vs. 2009)

a. Ventas

Las ventas en el año 2010 se incrementaron en un 15.07% con respecto de las del año 2009. El segmento Masivo fue el de mayor crecimiento con un 118%, seguido del Individual con incremento del 62%, Empresarial con incremento del 45% y del segmento Corporativo con el 12%. Es importante indicar que el segmento Masivo vendió un total de US\$2.6 millones con respecto al US\$1.2 millones del año 2009.

El segmento Autoseguros, alcanzó una facturación de US\$309 mil, es decir un 89% menos de lo estimado. Por otra parte se continuó con el cliente CNT que facturó niveles cercanos a los estimados hasta el mes de Septiembre 2010, para posteriormente pasar bajo una modalidad de contrato individual (POOL CNT) desde octubre 2010.

Se logró un nivel de cumplimiento del presupuesto de ventas del 102.17%.

b. Reembolsos

La siniestralidad global de la empresa estuvo en el 65.0% para el año 2010, es decir aproximadamente 10 puntos menos respecto del año 2009. Respecto al presupuesto la siniestralidad estuvo en un 0.96% menor respecto a lo previsto para el año.

Siguieron al segmento Masivo los segmentos Individual y Empresarial, manteniendo niveles de siniestralidad al 52% y 66%, respectivamente, mientras que el Corporativo tuvo la siniestralidad al 80%.

c. Gastos de Ventas y Operativos

Los gastos de ventas de la empresa crecieron en un 16.48% con respecto al año anterior lo cual sin duda es por el crecimiento en volumen de las ventas, principalmente en el segmento Masivo. Este crecimiento se origina además por crecimiento en ventas del negocio Corporativo, que representa el 51% de las ventas totales al cierre del 2010.

El Gasto Operativo de la empresa incrementó en un 16.28% frente al año anterior, y se mantuvo durante todo el año controlado y siempre cumpliendo o bajo lo presupuestado. Los rubros de mayor crecimiento fueron Sueldos y Salarios 11%, así como Beneficios Sociales, por la contratación de nuevo personal durante el año; arriendos 163% por el alquiler de las nuevas oficinas donde actualmente opera la Compañía y, Gastos Bancarios que creció un 63% como resultado del incremento de las operaciones y transacciones de la Compañía.

d. Otros Gastos no Operacionales y Financieros

Los gastos en depreciaciones y amortizaciones fueron inferiores a lo presupuestado, y superior con respecto al periodo 2009 en un 22% como resultado de los nuevos activos adquiridos por la Compañía por el crecimiento de su operación así como por la

contratación de nuevo personal. Respecto al gasto financiero, en el año 2010 este rubro se incrementó considerablemente respecto del 2009, por cuanto durante el año se contrataron algunos créditos, con el Banco Bolivariano, Banco Internacional y Diners Club del Ecuador para financiamiento de capital de trabajo, así como para la adquisición e implementación de las nuevas soluciones y herramientas tecnológicas. Con relación a Impuestos y Gastos Legales, durante el 2010 se registró el valor de la glosa correspondiente a la determinación del ejercicio 2006, así como el Impuesto a la Renta que se generó por la operación del ejercicio 2010. Adicionalmente, se registró una utilidad de US\$277 mil que incluye la utilización de descuentos de acciones de Conclina C.A., comprados a terceros.

Durante el año 2010 se efectuó una provisión importante para cuentas incobrables, principalmente del año 2009 correspondiente al producto Renacer, este gasto alcanzó aproximadamente US\$670 mil.

e. Resultado

En el año 2010, se generó una utilidad antes de participación laboral e impuestos, la misma que alcanzó US\$1.013 mil, que representa un 219% mayor respecto a la utilidad presupuestada en el año 2010 por US\$463 mil.

Este resultado se origina principalmente por conceptos tales como:

- Control de la siniestralidad,
- Incremento en Ventas,
- Control de los gastos operativos.

CUENTAS DEL BALANCE GENERAL COMPARATIVO 2010 - 2009

a. ACTIVO

Corriente

CAJA – BANCOS – INVERSIONES

Existe un incremento en los fondos disponibles de la empresa para el año 2010 de US\$578 mil (199%) con respecto al año anterior, para un total de dinero disponible a fin de año de US\$869 mil, donde el incremento en los fondos disponibles se da debido a que para finales del 2010 se acreditó una operación con el Banco Bolivariano por US\$600 mil para el financiamiento de capital de trabajo.

CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar de la empresa se incrementaron en US\$1,76 millones debido a un mayor volumen de ventas. Esta situación fue analizada y como resultado de la depuración de algunos productos, clientes y partidas antiguas, la Compañía vio necesario el incremento de la provisión para incobrables. Al cierre del año 2010 se constituyó una reserva para cuentas incobrables de US\$749 mil.

Adicionalmente, en esta cuenta se incluye US\$516 mil de Activos Disponibles para la Venta, correspondiente a la participación que HUMANA mantiene de un terreno y un Edificio ubicado en la ciudad de Guayaquil, sobre el cual el Directorio de la

Compañía en reunión celebrada el 21 de octubre de 2010 dispuso un plan de venta del mencionado inmueble a favor de una entidad relacionada bajo condiciones de mercado, a concretarse durante el período 2011.

PAGOS ANTICIPADOS

En el año 2010 se incrementaron en US\$1.1 millones, lo que representa el 166% con respecto al año 2009. El incremento se da por la activación de los pagos efectuados a los proveedores de las soluciones tecnológicas que HUMANA está implementando desde el período 2009. Adicionalmente, en este saldo constan aquellas retenciones en la fuente practicadas a Humana en el 2009, 2010 sobre las cuales se efectuarán los trámites respectivos para su devolución total, así como también el valor de las retenciones de los años 2002 y 2003 que están en instancia judicial.

Activo Fijo

Los activos fijos de Humana disminuyeron US\$233 mil (36%), para cerrar en US\$656 mil, neto de depreciación. Durante el año 2010 se efectuaron bajas netas, por US\$79 mil. Lo anteriormente señalado se complementa con la activación del inmueble de las oficinas de la ciudad de Guayaquil para el período 2010, por cuanto en el 2009 se lo tenía registrado como construcciones en curso. En sesión del Directorio de la empresa dado del 21 de Octubre del 2010, se dispone la venta de este inmueble, motivo por lo cual es reclasificado a la cuenta de Activos Disponibles para la venta. La depreciación del año fue de US\$154 mil.

b. PASIVO

El pasivo total de la empresa se incrementó en un 25% o US\$1,6 millones. Las principales variaciones se registraron en Obligaciones y Sobregiros Bancarios por US\$2,9 millones. Se registró un decremento en el rubro facturas emitidas a devengar (Ingreso diferido) por US\$2 millones; y, en Cuentas y Documentos por pagar donde se registró un incremento de US\$507 mil; en la provisión para siniestros ocurridos no reportados al 31 de diciembre del 2010 (IBNR) se registró un decremento por US\$134 mil, donde la determinación de las reservas adecuadas para cubrir los reclamos futuros de la empresa en el 2010, fue efectuada en base a la metodología de Triángulos de Siniestralidad.

c. PATRIMONIO

CAPITAL SOCIAL Y APORTES PARA FUTURAS CAPITALIZACIONES

Durante el año 2010 el accionista mayoritario, Conclina C.A., efectuó aportes para futuras capitalizaciones por US\$1.000.000.

Al 31 de diciembre de 2010, el capital de Humana asciende a US\$230 mil. La Junta General de Accionistas del 9 de diciembre de 2010 resuelve efectuar la capitalización de los Aportes para futuras capitalizaciones. En enero 2011, los principales Accionistas de la compañía ejercieron su derecho preferente y efectuaron aportes adicionales al capital de HUMANA. En tal sentido, los Aportes para futuras capitalizaciones ascienden a US\$1.562 mil y, el capital social más los referidos aportes ascienden a US\$1.792 mil.

UTILIDAD DEL EJERCICIO

La utilidad antes de participación laboral e impuestos al 31 de diciembre del 2010 asciende a US\$1.013 mil, para finalmente quedar en una utilidad neta de US\$496 mil posterior a la determinación de la participación laboral e impuesto a la renta.

El patrimonio neto de la empresa quedó al cierre del año 2010 en US\$1.996 mil, lo que representa un incremento del 300% en comparación con lo registrado al cierre del período 2009.

V. CONCLUSIÓN

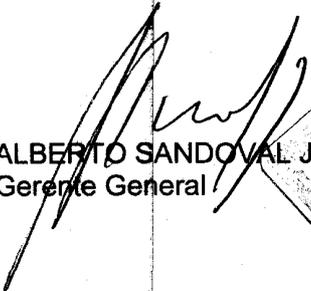
El 2010 fue un año extraordinario en el logro de los objetivos de la empresa, por cuanto se superaron las expectativas tanto de ventas como en el número de afiliados alcanzados en los diferentes segmentos de negocios. Lo anteriormente citado se complementa con el decrecimiento en los niveles de Siniestralidad alcanzados con respecto a períodos anteriores. Con respecto a los gastos de ventas y operacionales, los mismos se han mantenido en niveles moderados, controlados, y, de manera general bajo el presupuesto para lo que tiene que ver con los gastos de ventas y operacionales.

Lo anteriormente indicado, se refleja en la utilidad lograda antes de impuestos por US\$1.013.000 aproximadamente, sobrepasando la utilidad presupuestada de US\$463 mil para el ejercicio 2010, es decir en un 219%.

En el año 2011 seguiremos trabajando para crecer en todas las líneas de negocio; y, ser más rentables y superar los resultados obtenidos en el año 2010. Lo anterior se podrá lograr con la optimización/renovación de los sistemas con que opera la Compañía, algunos de los cuales han empezado a utilizarse en el 2010 y se espera que el resto comiencen a operar hasta mediados del 2011, lo cual permitirá poder brindar un mejor servicio a nuestros clientes y estar preparados para una expansión futura. Adicionalmente se iniciará una nueva Filosofía de Trabajo y Apertura al Mundo que incluye tanto lo descrito anteriormente con Sistemas más el cambio de Procesos, destinados a atender y satisfacer a nuestros afiliados.

Se han cumplido con los objetivos y disposiciones del Directorio y de la Junta General de Accionistas.

Los logros obtenidos y el futuro que tiene la empresa, son fruto de la confianza ganada de nuestros Afiliados, Socios Comerciales y Accionistas, así como gracias al continuo compromiso de nuestros colaboradores y al apoyo invaluable del Directorio de la Compañía. A todos ellos les presentamos nuestro agradecimiento.


ALBERTO SANDOVAL J.
Gerente General

