

MEDICALCREDIT S.A.
INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO ECONOMICO 2.006

I. ANTECEDENTES.-

El ejercicio que terminó el 31 de Diciembre de 2.006 fue bastante interesante para nuestra empresa, teniendo en cuenta que fue mi primer año al frente de la misma bajo el cargo de Gerente General.

Definitivamente marca el comienzo de una nueva etapa en nuestra vida empresarial por varios hechos importantes que se comentarán en las secciones pertinentes.

II. INFORMACIÓN COMERCIAL.-

Nuestra facturación total fue de Usd. 343.179,41 destacando la importancia que tuvo en dicha cifra, la producción de odontología a través del convenio de prestación que mantuvimos con la empresa SALUD S.A, dicho convenio se basaba en la prestación de servicios médicos odontológicos a través de una mayorista, como es el caso del Punto Médico Familiar de Salud, el cual nos permitió acceder a un gran universo de clientes.

La estrategia fue, al tratarse de un grupo de clientes tan grande, liderazgo en precio, la misma que nos permitió alcanzar rápidamente un volumen importante de pacientes cautivos, como para generar los indicadores de ventas que se habían presupuestado, aún con precios por debajo de la línea media de mercado.

Es innegable que con el paso del tiempo hemos desarrollado una experiencia importante en este segmento de negocios, razón para haber tomado la decisión de ampliar nuestros servicios hacia la empresa HMO Systems a través de sus centros médicos ubicados en las ciudades de Quito y Guayaquil. De hecho, en la ciudad de Quito arrancamos operaciones en el mes de Abril, con resultados ampliamente favorables hasta el cierre del año. Se prevé que en Guayaquil iniciemos con dos consultorios odontológicos desde Enero del año 2.007.

Comparativamente, el negocio odontológico creció en Usd. 137.000,00 en términos absolutos, un equivalente a Usd. 11.400 en promedio más al mes. Esto significa un crecimiento relativo en el orden del 33,89%. Cifra que puede incrementarse con el posicionamiento del negocio en Quito a través de HMO y el fortalecimiento de la plaza de Guayaquil con la apertura de Avantmed en dicha ciudad.

También tiene gran relevancia los logros obtenidos por nuestra área comercial al haber cerrado un nuevo negocio de Segunda Opinión Médica (SOM) con el Banco del Austro. Dicho negocio representó un crecimiento de dicho rubro de Usd. 7.000,00 adicionales al mes. Sin embargo el negocio puede presentar problemas en el primer trimestre del año por la poca utilización que ha tenido y por el perfil socio económico que goza del beneficio.

Adicionalmente nos hemos centralizado en ampliar nuestro portafolio de servicios y poder ofertar a grupos aseguradores o empresas que manejen carteras grandes de clientes nuestra experiencia en la administración de servicios médicos, es por esto que vamos a apuntar nuestro esfuerzo comercial a las Cooperativas de Ahorro y Crédito a nivel nacional, de tal forma que a través de nuestra gestión cuenten con servicios médicos de calidad a precios preferenciales, bien sea con nuestros centros y dispensarios médicos o trabajando con redes de servicios a nivel nacional.

III. GESTION FINANCIERA.-

Desde la óptica financiera, nuestro negocio ha evolucionado satisfactoriamente en los diferentes indicadores.

En términos de solvencia la empresa cuenta con indicadores de liquidez bastante buenos, pero definitivamente nuestros retrasos con varios proveedores, incluso con la empresa WorldCare en Francia, nos obliga a la búsqueda de un crédito bancario por un monto no menor a Usd. 60.000,00.

Existen buenas perspectivas de conseguir dicho crédito a través del Banco de Guayaquil, con quienes tenemos una cuenta bien manejada desde el año 2.003.

Las garantías reales exigidas, dado el monto del crédito, serán aportadas por la señora Susana Ledesma a través de una hipoteca general abierta sobre un inmueble de su propiedad ubicado en Tumbaco.

Por otro lado, es importante hacer notar que nuestro endeudamiento a largo plazo con la empresa BMI Iguales Médicas, se viene amortizando en formal normal y de acuerdo a lo previsto en el contrato suscrito y vigente.

Nuestra rentabilidad también ha tenido indicadores interesantes, pues la Utilidad antes de Participación Laboral e Impuesto a la Renta, medida sobre nuestro Patrimonio, equivale a un 11,08%. Dicho retorno hacia los accionistas equivale a la tasa pasiva promedio de corto plazo en el sistema financiero más 8 puntos porcentuales.

Es importante en este punto, indicar que por políticas administrativas, hemos incorporado a varios empleados de la empresa bajo la modalidad contractual de Contratos por Horas, realizando la afiliación correspondiente al IESS.

Considerando la normativa legal vigente, estos trabajadores tendrán derecho al pago de Utilidades en función de sus cargas familiares. Para mi es un hecho de enorme satisfacción el saber que nuestra gestión es retribuida a todo el grupo humano a través de esta bonificación. Las utilidades a distribuir alcanzan una cifra cercana a los Usd. 2.300.

IV. RECOMENDACIONES.-

Las principales recomendaciones serían:

1. Acogernos a la Reinversión de Utilidades para obtener un escudo fiscal y fortalecer el patrimonio de la empresa con miras a la obtención de créditos en el sector bancario del país.
2. No distribuir utilidades entre los socios hasta que los indicadores financieros de la empresa sean más fuertes.
3. Posicionar y proteger una marca propia de servicios médicos odontológicos.
4. Buscar nuevos mercados en ciudades cercanas a Quito, amparados en grandes carteras de clientes.

Atentamente,


~~Ing. Alvaro Burbano de Lara L.~~

Gerente General

MEDICALCREDIT S.A.