



Punto  
Médico  
Familiar®

NOS OCUPAMOS DE SU SALUD

15/09/22



**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE  
LATINOMEDICAL S.A. A LA JUNTA  
GENERAL DE ACCIONISTAS**

**EJERCICIO 2009**



**Quito, Marzo de 2010**

## CONTENIDO

- 1) Carta del Gerente General a los Accionistas.
- 2) Indicadores globales de desempeño 2009.
- 3) Principales Actividades y Resultados Por Áreas.
- 4) Conclusiones.



## 1) CARTA A LOS ACCIONISTAS:

Es para mí motivo de orgullo dirigirme a ustedes el día de hoy para presentar los resultados obtenidos en el 2009, un año que por sus particularidades puso a prueba y comprobó que vamos por el camino correcto a convertirnos en el mejor, el más grande y más completo prestador ambulatorio del país y poder contar con negocios internacionales antes de terminar el año 2015.

Durante el 2009 la crisis económica afectó a la mayor parte de países del mundo, el precio del petróleo tuvo una caída superior al 38%, un incremento agresivo en el desempleo, la caída de remesas provenientes del exterior por pérdidas de puestos de trabajo de los Ecuatorianos residentes en el exterior, un pronóstico de crecimiento económico totalmente nulo, y una bajísima confianza de los empresarios, eran los supuestos con los que iniciamos el recorrido por el año, de tal suerte que hicimos al menos 20 escenarios presupuestales previos a la presentación del directorio, viendo todos los aspectos y variables que podían influir con el normal desempeño de la actividad empresarial. Una vez aprobado el presupuesto y con la meta ya fijada, aprobada y acompañada de gran cantidad de buenas recomendaciones del directorio iniciamos las actividades.

El primer hito que me llena de emoción contarles, fue el respaldo al reto emprendido por parte de todo mi equipo desde la recepcionista hasta los más altos directivos; iniciamos el año reuniendo a todos y cada uno de los colaboradores para mostrarles la realidad y los pronósticos que se preveían para el año 2009 fortalecidos por testimonios de algunos empleados que mencionaban la pérdida de puestos de trabajo de familiares y amigos, con este recorrido, logramos concientizar sobre la situación y el impacto que podía tener en nosotros la crisis que se venía, pero también de la enorme responsabilidad a la que nos llamaba el país, ya que podíamos ser una luz de esperanza si nuestro comportamiento era el correcto, de tal forma que hicimos un pacto lleno de emotividad donde se mantenían los mismos salarios que el año 2008 y de lograr las metas propuestas para el año, al finalizar todos aquellos que hubieran acompañado la tarea desde Enero hasta Diciembre serían beneficiados con un bono de cumplimiento que sería proporcional a la inflación del año anterior, multiplicado por su ingreso salarial básico del año. **Lo LOGRAMOS!!**

Consistentes con esto y coherentes con nuestra visión, desarrollamos sobre los meses de febrero y marzo una convocatoria para el asesoramiento y acompañamiento en el diseño e implementación de un sistema de garantía de calidad con un alto componente en la seguridad del paciente, es por ello que seleccionamos una empresa de altísima trayectoria en los temas de calidad en el sector de la atención médica llamada el CENTRO DE GESTIÓN HOSPITALARIA, con ellos venimos ya desde el mes de mayo y hasta la actualidad, en todo un diseño del sistema de calidad que incluye una revisión a la gerencia de la cultura organizacional, a la gerencia estratégica y a la

gerencia del día a día, donde los procesos son de altísima importancia para alcanzar las metas que nos estamos poniendo.

Como complemento a esta actividad el equipo de subgerentes de la empresa realizaron un viaje de visita a entidades en la ciudad de Bogotá, a comparar nuestros modelos y procesos con entidades de reconocido prestigio en ese país como lo es Colsánitas y aprovecharon para asistir al XIV congreso internacional de Calidad en Salud donde se capacitaron en temas de actualidad en este tema. Adicionalmente hemos realizado dos cursos dirigidos a los colegas médicos sobre seguridad del paciente, buscando con esto poner un tema tan sensible ya en boca de los propios doctores que la deben ejecutar en el día a día.

Esta es una tarea ardua y constante pero estoy seguro que traerá grandes contribuciones en la consolidación de la visión, va a generar importantes aportes a la cultura de nuestra empresa y tenemos gran motivación por los resultados futuros de esta gestión, les mantendremos informados.

Nuestra esencia médica nos lleva por el camino de la atención médica directa y cada vez nos invita a recorrer los virtuosos caminos de la prevención, por ello y como línea de producto hemos pasado en el 2008 de 30 dispensarios médicos a nivel nacional, a 56 dispensarios en el 2009 que realizaron 27.550 consultas médicas, es decir, estamos en el corazón de unas de las más prestigiosas empresas del país; en estos centros brindamos atención médica general pero con altísima inclinación en temas relevantes como lo es la enfermedad profesional y los accidentes de trabajo.

Viendo a las empresas como uno de los crecimientos potenciales y consistentes con la política de ser los mejores en el campo donde tengamos presencia, lanzamos con el acompañamiento del departamento de recursos humanos el primer diplomado sobre seguridad industrial dirigido a todos los médicos que trabajan con nosotros en los dispensarios empresariales, el mismo que terminó con gran éxito en Quito, para este año lo tenemos previsto desarrollarlo en la ciudad de Guayaquil.

Continuando con el camino virtuoso de la prevención, hemos estado participando en la ejecución de chequeos médicos empresariales con importantísimos impactos, hicimos varios chequeos durante todo el año, de recordar y mencionar el que obtuvimos para atender toda la población trabajadora del SRI a nivel nacional. Concurramos con varias empresas prestadoras de servicios de salud y fuimos seleccionados entre todos como los mejores y más capacitados para lograr esta actividad.

De otro lado, tuvimos un incremento en las atenciones médicas a nivel nacional, pese a la crisis de la que se hablaba; todos nuestros centros de atención crecían de manera permanente lo que nos llevó a ejecutar el plan de ampliación y readecuación del PMF de la Kennedy, el centro médico más grande de la ciudad de Guayaquil, en este centro crecimos en tres consultorios médicos adicionales, ampliamos el área de óptica y crecimos con tres sillones a

en odontología, esto fue de altísimo impacto en el logro de los resultados del año.

De igual forma y presionados por el excelente crecimiento del mall del sol y sin poder suspender el servicio en este centro, optamos como lo hicimos en el 2008 en el PMF del sur, por ampliar y remodelar este PMF, obteniendo con esto tres consultorios adicionales que permiten atender la demanda inmediata en el corto plazo.

Quito con sus PMF de la Italia, el PMF del mall Granados y el PMF del mall San Luis con una estructura renovada y ampliada desde los años anteriores contribuyeron con el crecimiento esperado en el número de atenciones médicas

Cuenca de igual manera, tuvo muy buenos signos de crecimiento con el cumplimiento de las metas.

**Como resultado de todo lo anterior les doy a conocer con mucha emoción, que hemos superado la meta de las 300.000 consultas médicas durante el año 2009; esto sin lugar a dudas nos sigue consolidando como el prestador privado ambulatorio, más importante del país.**

La calidad en la atención y el servicio es nuestro propósito superior en Latinomedical, coherente con ello durante el 2009 evaluamos y decidimos sobre la necesidad de ampliar los horarios de atención del Exdela a los domingos, acompañando los servicios médicos ya abiertos desde los años atrás en este día, esto trajo como consecuencia mejora en el servicio y comodidad para nuestros clientes.

En este capítulo es fundamental resaltar la tarea desempeñada por el laboratorio clínico **EXDELA**, superamos las **600.000** pruebas de laboratorio durante el 2009 y obtuvimos la certificación en nivel **GOLEP** por estar cinco años dentro del programa de calidad externo con **PREVECAL** de España, cumpliendo los estándares definidos.

Hemos comentado en años anteriores, que la publicidad es sin duda una ruta importante para darnos a conocer en la sociedad, de tal forma que consecuentes con esto, la campaña publicitaria iniciada el año anterior tuvo la continuidad y el impacto esperado, especialmente en el número de llamadas atendidas y en el crecimiento de atenciones a clientes particulares, es importante resaltar que pasamos de 9.708 consultas particulares en el 2008 a 16.469 consultas en el 2009, es decir un crecimiento del 75% respecto al año anterior.

Todo esto no sería posible si no tuviéramos los equipos de trabajo que hemos logrado consolidar en el transcurso de estos años de vida empresarial, nos presentamos por primera vez a Grate Pace to Work empresa que aplica encuestas que mide en reconocidas empresas de varios países el clima laboral, evidenciamos en este estudio, una muy alta motivación y orgullo por trabajar en nuestra empresa y en conjunto y con la ayuda de recursos humanos

liderada por Cristina Moreano estamos haciendo un plan de acción para fortalecer las oportunidades de mejora que se nos mostraron como resultado de la evaluación.

Este ha sido un año más apasionante que los anteriores, con dinámicas nuevas, con factores externos involucrados en nuestra tarea diaria, con la ilusión de seguir haciendo las cosas bien y consolidarnos como la empresa líder que hoy con orgullo puedo afirmar que lo estamos logrando.

Debo reiterar mi agradecimiento ante todo a Dios, fuente suprema de todo lo creado y gestor de nuestra vida; a mi esposa Eliana, a mis hijos María Paula y Pablo Andrés porque con su cariño infinito y su manera de ser, hicieron de mi hogar el lugar más encantador del mundo y donde las energías se recargan cada día para afrontar un nuevo reto; a mi equipo, inigualable equipo y real gestor de todo lo que se realizó durante el 2009 y actor principal de lo que seguirá pasando en nuestra compañía en los años venideros; a Marco, Cristina, Felipe y a todo el equipo de apoyo corporativo que contribuyeron con su tarea diaria para soportar toda esta actividad del negocio; a Juan, nuestro líder y gestor de esta idea de independencia de las empresas pero buscando siempre el crecimiento solidario; al directorio, por sus continuas e importantes sugerencias y decisiones de cara a la gestión, a ustedes señores accionistas por confiar en quién les habla para llevar adelante la gestión de esta empresa a la que quiero entrañablemente.

Cordialmente,



JORGE ANDRES WILLS OSPINA  
Gerente General  
Latinomedical



## 2) INDICADORES GLOBALES DE DESEMPEÑO:

De acuerdo con nuestra planeación estratégica, hemos tomado como puntos de referencia los siguientes indicadores de desempeño, sobre los cuales me permitiré informar los resultados:

- Rentabilidad
- Participación de clientes Saludsa
- Número de atenciones clientes particulares
- Número de consultas totales
- Nivel de satisfacción del cliente

### 2,1) RENTABILIDAD:

Análisis comparativo de los resultados financieros del ejercicio 2009.

#### LATINOMEDICAL EN CIFRAS:



PRODUCCION	Unidad de medida	2007	2008	2009	% diferencia 2008-2009
CONSULTAS	Consultas	183.222	262.179	300.804	115%
PACIENTES LABORATORIO CLINICO	<i>Cientes atendidos</i>	76.707	100.809	106.919	106%
NUMERO DE PRUEBAS DE LABORATORIO	Número de pruebas	397.197	525.003	610.167	116%
CLIENTES PARTICULARES	Consultas	4.616	9.708	16.999	175%
INGRESOS TOTALES	Dólares (miles)	6.318	10.071	13.957	125%
COSTO DE VENTAS	Dólares	3.035	4.593	6.275	140%
Relación Costo/Ingreso	Porcentaje	48%	46%	45%	112%
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS Y PART.	Miles	1.092	1.848	3.107	158%
Relación Utilidad/Ingreso	Porcentaje	17%	18%	22%	
UTILIDAD NETA	Miles	675	1.201	1.958	155%
Relación Utilidad neta/Ingreso	Porcentaje	11%	12%	14%	

## 2,1,1) Estado de Pérdidas y Ganancias:

**Ingresos:** De un presupuesto de U\$ 12.110 (miles) de ingresos proyectados para el año 2009, logramos un real de U\$ 13.957 (miles) lo que significa un 113% de cumplimiento sobre lo presupuestado y un crecimiento del 25% sobre los ingresos del 2008,

**Costos de ventas:** De un presupuesto de U\$ 6.622 (miles) tuvimos un costo real de U\$ 6.275 lo que significa un 6% por debajo del presupuesto pese a que tuvimos una mayor productividad, este punto es muy interesante porque con una mayor productividad logramos un menor costo, demostrando eficiencia en el uso de los recursos. Comparado con el 2008 hay un incremento del 37% básicamente porque este año ya tuvimos durante todo el año la nómina con roles de todos los médicos, sumado al crecimiento en consultas que fue del orden del 15% de atenciones y del número de pruebas de laboratorio que fueron del 16%.

**Gastos de administración y ventas:** De un presupuesto de U\$ 4.450 (miles) de dólares para este rubro tuvimos U\$ 4.655 (miles) de dólares por este concepto que significa un 5% más. Lo anterior debido a la remodelación del PMF de la Kennedy, el PMF del Mall del Sol y algunas adecuaciones realizadas en el PMF del San Luis en Quito. La remodelación de la Kennedy obligó la salida de este centro de la Gerencia y la Subgerencia a otras oficinas, este rubro no estaba estimado y generó un exceso muy justificado con el crecimiento de los ingresos.

**Utilidades:** De un presupuesto de utilidades antes de impuestos de U\$ 2.258 (miles) de dólares dimos una utilidad U\$ 3.107 lo que significa un 37,6% por encima del presupuesto, dados especialmente por la mejor gestión en costos y el mayor ingreso obtenido durante este año.

## 2,1,2) ANALISIS DEL BALANCE GENERAL:

En el activo disponible, las inversiones financieras presentan un incremento respecto al año anterior por la colocación de los excedentes de liquidez según la política de inversiones vigente.

Dentro del activo exigible las cuentas por cobrar, el saldo de esta cuenta refleja menor valor que el año anterior, durante el último trimestre se desarrollo una intensa gestión de cobro a clientes varios por concepto de chequeos, atenciones médicas con crédito a empresas.

En inventarios registramos al cierre \$ 98.000 dólares que corresponden a los insumos y suministros, materiales médicos y reactivos de laboratorio, tuvo una disminución respecto al año anterior debido a que mejoramos los procesos de inventarios y se tomaron importantes decisiones de cooperación con los proveedores, para optimizar los tiempos de entrega.



Los gastos pagados por anticipado y otras cuentas por cobrar presentan un saldo de \$342.000 dólares, este rubro está compuesto principalmente por los depósitos en garantía de los locales arrendados, prepagos realizados a prestadores médicos, impuestos pagados por anticipado, pagos de seguros generales y otras cuentas por cobrar menores.

Los activos fijos y otros activos reflejan las inversiones realizadas en el año 2009 como lo son las remodelaciones realizadas en el PMF de Guayaquil, remodelaciones menores en los otros PMF y Exdela. Así como las adecuaciones de las oficinas administrativas de Guayaquil.

En el pasivo corriente tenemos un valor de 2.124 (miles) dólares que corresponden a la participación de empleados, impuesto a la renta por pagar del 2009, algunos proveedores médicos y otros productos.

En el pasivo a largo plazo reportamos las provisiones para la jubilación patronal y desahucio por \$ 179.000 la cual se realiza con base en el cálculo actuarial respectivo emitido por una empresa calificada

En el patrimonio presentamos las utilidades retenidas por un valor de \$ 1.958.000 correspondiente a las utilidades netas del ejercicio 2009 y el incremento en la reserva legal respectiva.

## 2,2) PARTICIPACIÓN DE CLIENTES SALUDSA.



Durante el 2009 mantuvimos como uno de los elementos estratégicos corporativos por el indudable aporte al control de la simestralidad de los afiliados, sumado a tener un producto diferenciador en el mercado que contribuye a la fidelización de los clientes, la participación en el número de atenciones que se hacen en nuestros centros médicos como uno de los objetivos a cumplir en la gestión empresarial.

Es importante recordar que una de las fortalezas de venta de nuestro principal socio comercial y empresa hermana Saludsa, es la libre elección, por lo que lograr un incremento en la participación se hace por la decisión de nuestros clientes.

Las sugerencias, opiniones y críticas del equipo de Saludsa liderado por Eduardo han sido fundamentales para el avance en este tema.

A continuación se evidencia el comportamiento que tenemos en este punto:

Sierra Pool		
Mes	Presupuesto	Logrado
Enero	42%	44%
Febrero	43%	40%
Marzo	44%	43%
Abril	44%	50%
Mayo	45%	48%
Junio	46%	46%
Julio	47%	45%
Agosto	47%	49%
Septiembre	48%	52%
Octubre	49%	50%
Noviembre	50%	52%
Diciembre	50%	52%

Sierra Corporativo		
Mes	Presupuesto	Logrado
Enero	42%	44%
Febrero	43%	42%
Marzo	44%	43%
Abril	44%	46%
Mayo	45%	45%
Junio	46%	43%
Julio	47%	43%
Agosto	47%	50%
Septiembre	48%	49%
Octubre	49%	48%
Noviembre	50%	52%
Diciembre	50%	52%

Sierra Individual		
Mes	Presupuesto	Logrado
Enero	42%	44%
Febrero	43%	46%
Marzo	44%	44%
Abril	44%	46%
Mayo	45%	46%
Junio	46%	45%
Julio	47%	45%
Agosto	47%	49%
Septiembre	48%	46%
Octubre	49%	46%
Noviembre	50%	47%
Diciembre	50%	47%

Costa Pool		
Mes	Presupuesto	Logrado
Enero	51%	52%
Febrero	52%	51%
Marzo	52%	52%
Abril	53%	52%
Mayo	54%	47%
Junio	54%	42%
Julio	55%	45%
Agosto	56%	46%
Septiembre	56%	50%
Octubre	57%	46%
Noviembre	58%	48%
Diciembre	58%	48%

Costa Corporativo		
Mes	Presupuesto	Logrado
Enero	63%	65%
Febrero	64%	65%
Marzo	64%	64%
Abril	65%	64%
Mayo	65%	64%
Junio	66%	63%
Julio	66%	61%
Agosto	67%	66%
Septiembre	67%	66%
Octubre	68%	66%
Noviembre	68%	66%
Diciembre	69%	66%

Costa Individual		
Mes	Presupuesto	Logrado
Enero	50%	49%
Febrero	51%	51%
Marzo	51%	48%
Abril	52%	56%
Mayo	53%	50%
Junio	53%	48%
Julio	54%	43%
Agosto	55%	46%
Septiembre	55%	48%
Octubre	56%	48%
Noviembre	57%	51%
Diciembre	57%	51%



Cuenta Corporativo		
Mes	Presupuesto	Logrado
Enero	23%	23%
Febrero	24%	22%
Marzo	25%	24%
Abril	26%	25%
Mayo	27%	27%
Junio	28%	28%
Julio	29%	27%
Agosto	30%	29%
Septiembre	31%	31%
Octubre	32%	30%
Noviembre	33%	30%
Diciembre	34%	32%

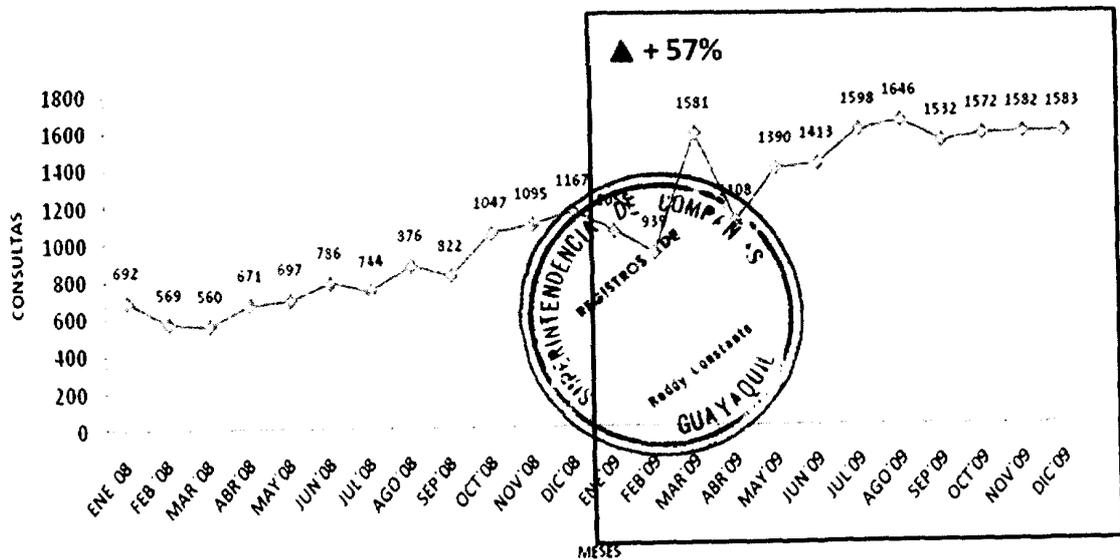
Cuenta Individual		
Mes	Presupuesto	Logrado
Enero	12%	14%
Febrero	13%	15%
Marzo	13%	15%
Abril	14%	16%
Mayo	15%	19%
Junio	16%	19%
Julio	17%	19%
Agosto	18%	19%
Septiembre	19%	18%
Octubre	20%	19%
Noviembre	21%	20%
Diciembre	22%	20%

Como se puede evidenciar en los cuadros anteriores el mayor crecimiento en el direccionamiento se logró en Quito, era de esperarse ya que las inversiones importantes en centros en el año 2008 fueron dirigidas a la ciudad de Quito con la incorporación del PMF de la Granados y el fortalecimiento del San Luis, adicionalmente teníamos una menor participación en esta ciudad por lo que las fuertes estrategias conjuntas con Saludsa en el producto corporativo para incrementar el direccionamiento a nuestros centros indiscutiblemente fueron mucho más fuertes en la Sierra.

De todas formas es muy importante notar que en casi la totalidad de los productos de Saludsa, nuestra participación de clientes ya está por encima del 50%, esto es de alto significado si vemos que estamos compitiendo con importantes prestadores en las ciudades donde hacemos presencia.

### 2.3) NUMERO DE ATENCIONES CLIENTES PARTICULARES.

Un segundo indicador de resultados es el crecimiento en el número de atenciones particulares, hemos visto que con un servicio que hoy es aceptado por clientes del producto individual, donde como lo mencioné anteriormente estamos dentro de la libre elección de los clientes y que quienes nos eligen es por nuestros atributos y no por la obligatoriedad de atenderse con nosotros, podíamos extender nuestras atenciones a los clientes no afiliados a Saludsa, es por ello que a través de nuestra campaña publicitaria estamos haciendo grandes esfuerzos para posicionarnos en la mente de los potenciales clientes como una verdadera opción en los servicios de salud.



Total Ene-Dic '08	9.726
Total Ene-Dic '09	16.999
Diferencia	7.273
▲	57%

Este logro de metas en clientes particulares además de permitir que más personas disfruten de nuestro servicio, trae como consecuencia indiscutible el mayor ingreso para la empresa y en especial para la corporación, dinero que nunca estaría en nuestras manos ingresa por la atención de clientes particulares. Durante el 2009 el % de ingresos de clientes particulares sobre el total de ingresos en Latinomedical fue del 18% superior en 4 puntos porcentuales que año anterior que fueron del 14%. Por ingresos de productos y servicios diferentes a clientes Saludsa llegamos a una facturación de 2,3 millones de dólares.

## 2,4) NÚMERO DE ATENCIONES TOTALES:

Debo insistir que el crecimiento en el número de atenciones en la proporción como lo hemos realizado nosotros, es el reconocimiento que el mercado otorga cuando se cumplen sus expectativas.

Como lo mencioné en los párrafos anteriores hemos superado la meta de 300.000 atenciones médicas en el año 2009, era el reto que teníamos y lo hemos logrado.

Pasar de 186.000 consultas tan solo dos años atrás a 300.000 en el año 2009 son un reflejo de un trabajo fuerte, disciplinado y ante todo lleno de calidad y calidez en el servicio, queremos seguir con este gran reto de crecimiento y buscamos en unos años más pasar la barrera de las 500.000 consultas médicas al año, con excelente calidad en el servicio.

## 2,5) NIVEL DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE:

### 2,5,1) SERVICIO AL CLIENTE:

Es una convicción de la corporación y por supuesto, de todo el equipo de Latinomedical, que el servicio al cliente es fundamental para poder posicionarnos como el mejor prestador ambulatorio a nivel nacional, de tal forma que realizamos toda una serie de gestiones reflejadas en encuestas de satisfacción, respuesta oportuna a quejas de servicio, buzones de sugerencias, seguimiento y control a los estándares de atención definidos y que deben ser aplicados por cada uno de los miembros de la organización.

Como elemento de alto impacto durante el año 2009 estuvo el gran estudio de percepción y caracterización de nuestro cliente contratado con la empresa especializada en estudios de mercado llamada Consultor Apoyo, con ellos identificamos cuáles son los tipos de clientes que nos visitan y que características de vida tienen, adicional a esto, medimos los niveles de satisfacción al ser atendidos en nuestros centros, este estudio nos ha dado una gran cantidad de información sobre la forma en la que debemos llegarle a la



franja poblacional objetivo y sobre los elementos que más valoran cuando de servicio al cliente se trata.

## **2,5,2) CALIDAD EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS:**

Hemos mantenido durante el 2009 nuestra certificación en ISO 9001-2000, cumpliendo cabalmente los procesos y las visitas de auditoría han sido satisfactorias.

Como elemento fundamental está lo ya mencionado de la consultoría sobre la elaboración de un sistema de garantía de la calidad que nos de procesos unificados de atención, tendientes a disminuir la variabilidad en la atención y por ende a tener atenciones más seguras.

El año 2010 y los siguientes serán los que evidenciarán el impacto de esta importante decisión estratégica que redundará en la calidad de la atención.

Hemos mantenido y fortalecido nuestra auditoría médica que verifica y supervisa el adecuado apego a las políticas de prestación de servicios de la empresa.

Seguimos contribuyendo con los médicos, enfermeras y todo el equipo de la empresa en su mejora académica, patrocinando seminarios, diplomados y especializaciones que sean de impacto y apoyo a la organización.

## **3) CONCLUSIONES:**

Respetados accionistas, como podrán ver en estas pocas palabras, ha sido un año lleno de logros y satisfacciones, así como también de nuevos retos y deseos de crecimiento futuro, me acompaña el sentimiento del deber cumplido y con la tranquilidad de seguir en el camino de consolidar a Latinomedical como el mejor y más grande prestador médico privado del Ecuador; espero haber cumplido con las expectativas de todos y cada uno de ustedes, reiterándoles una vez más mi respeto, compromiso y dedicación no solo con esta linda empresa sino ante todo, con la sociedad a la que nos debemos.

Este año 2010 es será de grandes inversiones que redundarán en el fortalecimiento tanto en la estructura administrativa como de atención, tenemos el deseo y la convicción del crecimiento, por ello, al finalizar el año contaremos con al menos tres centros adicionales, igualmente tendremos un equipo comercial de ventas que impactará positivamente en nuevos negocios y productos, tendremos un departamento corporativo empresarial fortalecido y lleno de retos para afrontar ese océano azul que se abre ante nosotros, todo esto enmarcado en un comportamiento dentro del margen de los valores, las leyes y la disciplina para seguir avanzando por este lindo camino de la prestación de servicios médicos.

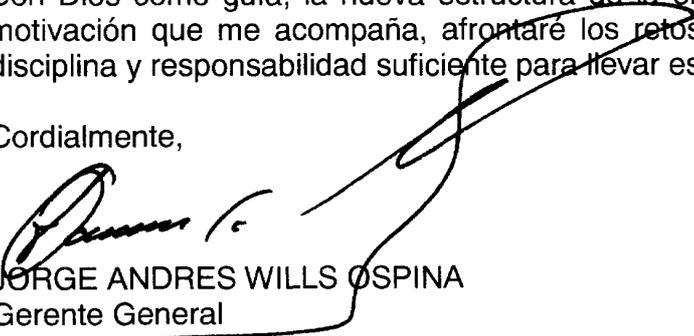


Con mi firma hago constar que he dado fiel cumplimiento a las disposiciones de la Junta General de Accionistas y del Directorio de la compañía, no hemos tenido sucesos extraordinarios en materia legal, laboral ni administrativa y hemos cumplido a cabalidad las normas de propiedad intelectual y derechos de autor.

Finalmente propongo a la honorable junta de accionistas el reparto del 100% de las utilidades generadas en el ejercicio fiscal 2009, previa constitución de las reservas legales que haya lugar, las cuales se repartirían en 5 cuotas iguales a partir del mes Abril, sugiriendo a su vez, que para los accionistas minoritarios, se les cancele su proporcional de utilidades en una sola cuota en el primer mes de reparto.

Con Dios como guía, la nueva estructura de la empresa, mi familia y toda la motivación que me acompaña, afrontaré los retos del 2010 con el cariño, la disciplina y responsabilidad suficiente para llevar esta empresa a buen puerto.

Cordialmente,

  
JORGE ANDRES WILLS OSPINA  
Gerente General  
LATINOMEDICAL S.A.

