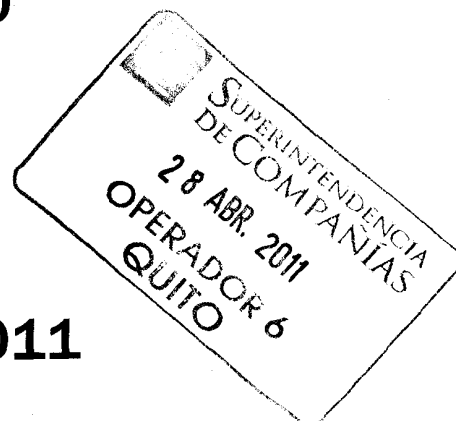




INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LATINOMEDICAL S.A. A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

EJERCICIO 2010

Quito, Marzo de 2011



CONTENIDO

- 1. CARTA A LOS ACCIONISTAS**
- 2. INDICADORES GLOBALES DE DESEMPEÑO**
 - 2.1 INFRAESTRUCTURA**
 - 2.2 TALENTO HUMANO**
 - 2.3 MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD**
 - 2.4 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS FINANCIEROS CORRESPONDIENTES
AL EJERCICIO 2010 (Cifras expresadas en miles de dólares)**
 - 2.5 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**
 - 2.6 ANALISIS DEL BALANCE GENERAL**
 - 2.6.1 ACTIVOS**
 - 2.6.2 PASIVOS**
 - 2.6.3 PATRIMONIO**
 - 2.7 CRECIMIENTO Y PARTICIPACION DE MERCADO**
 - 2.8 ATENCIÓN CLIENTES PARTICULARES**
 - 2.9 DISPENSARIOS**
 - 2.10 EXDELA**
- 3. CONCLUSIONES**
- 4. INFORME DEL COMISARIO**
- 5. ESTADOS FINANCIEROS AUDITADOS E INFORME DE LOS AUDITORES
DELOITTE & TOUCHE**



1. CARTA A LOS ACCIONISTAS:

Estimados accionistas:

Nueva y orgullosamente me encuentro frente a ustedes para contarles a través de estas palabras lo vivido en un año más de gestión en nuestra querida empresa Latinomedical.

El año 2010 fue igual que los años anteriores un año intenso. Particularmente este, se caracterizó por una fuerte reorganización empresarial enfocada a enfrentar el largo plazo tanto en el campo de la infraestructura física, en los procesos como también en los equipos de trabajo.

Siendo coherentes con la estrategia empresarial evidenciamos la necesidad de reforzar la red de atención médica a nivel nacional; el año 2009 fue un excelente año en crecimiento, rendimientos máximos de los centros y por ende de unos resultados económicos dignos de recordar con emoción, sin embargo, este crecimiento había dejado los centros al límite de su capacidad real, contábamos ya con los dos centros insignias de la gestión, en Quito el PMF de la Italia y en Guayaquil el PMF de la Kennedy, en los límites de producción, sumado a un incremento paulatino pero constante de las quejas por saturación de los servicios, por dificultades de acceso y parqueo, con ello un no crecimiento ni en los niveles de satisfacción ni en el número de clientes atendidos.

La incertidumbre era alta, la economía en el mundo mostraba algunos síntomas de mejora pero al interior del país las características de la gestión se mantenían intactas, con un ingrediente adicional, el IESS estaba recibiendo una fuerte inversión en el campo de la prestación médica lo que nos ponía en un punto de importantes decisiones, o manteníamos nuestros centros a full ocupación dificultando la accesibilidad y el servicio a nuestros clientes que nos haría mucho más similares a nuestra competencia, lo que significaba no hacer inversiones y explotar al máximo las eficiencias de los centros o iniciar un plan de inversiones que flexibilizaran la oferta de servicios y permitiera a los clientes acceder a un servicio mucho más cómodo y con mejoras importantes en la infraestructura. Es indudable que con las características particulares de los accionistas de esta empresa representados por sus directores, era imposible darle cabida a la primera opción, por lo que desde el comienzo de año presenté al honorable directorio la proyección de crecimiento de centros médicos a nivel de Quito y Guayaquil y posterior a los siempre importantes aportes de los directores se aprobó sin dilación el proyecto de expansión en las dos ciudades principales.

Hoy con gran orgullo quiero informarle a esta plenaria que somos 10 centros médicos en el país, 6 centros en Quito, 3 centros en Guayaquil y 1 en Cuenca.

Este número carecería de importancia, si no mencionamos que hace menos de cinco años éramos tres centros a nivel nacional y hasta el año pasado éramos 7, es decir que en menos de un año tuvimos un poco más del 40% en número de centros y de más del 70% en el número de consultorios a nivel nacional.

Visto hoy el proceso de crecimiento y teniendo ya los centros en pleno funcionamiento es fácil, sin embargo es mi deber informar que durante este proceso de puesta en funcionamiento, tuvimos inconvenientes que llevaron a que todo el cronograma y por ende el presupuesto proyectado tuviera variaciones importantes a las que proyectábamos, uno de los centros esperábamos tenerlo operativo en Marzo (segunda planta del PMF del Mall del Sol), y tan solo pudimos ponerlo en operación completa en el mes de Octubre; lo propio sucedió con el PMF de la Y que esperábamos tenerlo operativo para finales de marzo y el inicio real se dio en Mayo con algunos servicios y hasta agosto en los demás. El único centro que inició en cronograma fue el Punto Médico Familiar del Quicentro Sur.

De otro lado, también se presentó al directorio el proyecto de crecimiento y manejo de la estructura administrativa de Latinomedical, para la administración de esta red de consultas médicas, imágenes diagnósticas, laboratorio clínico y procedimientos ambulatorios, se requería fortalecer las líneas de gestión por lo que durante el año 2010 se realizaron algunos ajustes en el organigrama, basados en la creación de todo el departamento comercial que apoya la comunicación y el crecimiento en todas las líneas de negocio, la definición de dos gerencias regionales de Punto Médico Familiar, el mantenimiento de la Subgerencia Nacional de Exdela, la creación y puesta en funcionamiento de la Gerencia Nacional de Calidad que tomaría áreas ya existentes de Servicio al Cliente, Auditoría Médica y una nueva que sería, el área de Procesos.

Adicionalmente y evidenciando que el cambio de estructura por las nuevas necesidades de la organización era urgente, de forma inmediata surgió la necesidad de tener el levantamiento global de procesos para poder con esto identificar las responsabilidades de los actores del modelo de atención vigente, por ello y en un esfuerzo de todas las áreas de la compañía realizamos una actualización completa de todos los procesos de atención e iniciamos toda la gestión encaminada al mejoramiento de los mismos.

Por segundo año consecutivo hemos sido evaluados y calificados por la organización Great Place to Work, entidad competente para medir el clima laboral en varios países del mundo, con los resultados del año 2009, se desplegó una gran estrategia en compañía del departamento de recursos humanos, las gerencias regionales y sus equipos en la procura de lograr las mejoras propuestas en este campo, con gran orgullo puedo decirles que como corporación hemos quedado entre las diez mejores empresas para trabajar en el Ecuador y al interior de la corporación Latinomedical fue la empresa con mejor desempeño en este campo. Esta es una gran noticia en procura del despliegue estratégico ya que si queremos tener clientes enamorados, lo

primero que debemos asegurarnos es de tener un equipo de colaboradores absolutamente convencidos de estar trabajando en una empresa que también piensa en ellos.

Un punto de trascendental importancia es la escisión del departamento de odontología, hasta el año 2009 toda su gestión era parte integral de nuestra empresa, por lo importante que es esta área y por su proyección tanto en el mercado como en sus posibilidades de crecimiento se decidió darle vida propia a esta ala de negocio que está generando sus primeros pasos en torno a constituirse en un referente de la odontología nacional.

Por todo lo anterior y aunque parezca ya una frase trillada y sin sentido, tengo que volverlo a decir, este año 2010 igual que los anteriores ha sido el de mayor actividad, los crecimientos tanto estructurales, de procesos y de equipo, nos mantienen en la vanguardia para afrontar nuevos retos en lo que a la atención médica se refiere. Ha sido un año de muchas revoluciones, las que han generado momentos de ansiedad, preocupación, estrés, trabajo extenuante, pero ante todo y es lo más importante, inmensas satisfacciones.

Agradezco a Dios, fuente suprema de todo lo que existe porque me ha permitido compartir un año más de vida junto a mi familia, a mi equipo de trabajo y a un país que no siendo el mío lo siento como propio.

A Eliana mi esposa, a Maria Paula y Pablo Andrés mis lindos y adorados hijos producto de nuestro amor, que sienten este proyecto de vida como propio y que con su paciencia, dulzura y amor acompañan mi vida y me hacen vibrar con la energía suficiente para asumir estos lindos retos empresariales, que gozan con mis triunfos y me apoyan en los momentos de dificultad, para ellos mi amor, mi agradecimiento y mi compromiso eterno.

A mi infatigable equipo de trabajo, que cada día crece más en capacidad y en gestión, que entienden el verdadero compromiso de servir y que mediante su ejemplo irradian la alegría que se produce cuando se tiene el deber adecuadamente cumplido; a ellos que son los verdaderos gestores de esta empresa mi gratitud eterna y mi orgullo inmenso de poderlos acompañar en este viaje.

A Juan Sevilla, amigo y líder de este proyecto corporativo mi agradecimiento y mi petición a Dios para que lo siga iluminando en este camino que estamos recorriendo en el 2011, para que las decisiones y despliegue de la estrategia sean las que permitan la consolidación de un nuevo modelo de atención que nos tiene a todos llenos de ilusión y deseos de hacerlo una realidad.

Al directorio, inigualable equipo asesor que con su inteligencia, experiencia pero ante todo con sus valores personales, contribuyen al crecimiento, desarrollo y consolidación de esta maravillosa empresa, para ellos también mi agradecimiento.

A ustedes señores accionistas por permitirme ser el ejecutor de sus sueños que también son los míos y que gracias a eso me permiten desarrollar mi misión de vida en esta empresa que llevo en mi corazón

Cordialmente,



JORGE ANDRES WILLS OSPINA
Gerente General



2. INDICADORES GLOBALES DE DESEMPEÑO:

2.1 INFRAESTRUCTURA

- **Apertura del PMF Sector la Y:** Este centro médico tuvo apertura a partir del mes de Mayo del 2010, ha aportado una capacidad instalada de 10 consultorios adicionales a los existentes, un amplio laboratorio clínico, farmacia, terapia física y respiratoria, endoscopias y área de imágenes, tiene un amplio parqueadero que facilita el acceso de los clientes, adicional a esto las vías de acceso son muy buenas para otros medios de transporte. A este centro trajimos algunos médicos del PMF de la Italia que como lo mencioné ya estaba presentando serios síntomas de saturación, complicados aún más por el sector y por lo difícil de encontrar parqueadero.
- **Apertura PMF QUICENTRO SUR:** Este es otro centro médico orgullo de Latinomedical, inició operaciones en el mes de Agosto del año anterior, aporta a la capacidad instalada 7 consultorios médicos, laboratorio clínico, área de terapia física, imágenes diagnósticas.
- **Apertura PMF sector VILLAFLORA:** Este centro médico igual que los anteriores construidos en la ciudad de Quito aporta 4 consultorios médicos y laboratorio clínico.
- **Remodelación del PMF SAN LUIS y ampliación del PMF GRANADOS:** Con esta remodelación y ampliación pudimos adecuar el espacio físico para el laboratorio clínico y para tener 3 consultorios adicionales.
- **Remodelación y Ampliación del PMF MALL DEL SOL:** Este centro se encuentra en la ciudad de Guayaquil, en este centro ampliamos en 400 metros cuadrados, allí pudimos montar el área de terapia física, terapia respiratoria, ampliamos el laboratorio clínico, y adicionalmente crecimos en 5 consultorios médicos.
- **Traslado de las oficinas de Latinomedical a la Shyris y Riococa:** Por el crecimiento que ha tenido nuestra empresa en los últimos tres años, habíamos tenido todo el equipo distribuido en diferentes oficinas en la ciudad, perdiendo tiempos en desplazamiento y con altas molestias por los pequeños espacios físicos que disponíamos para albergar a todos los equipos, por ello adecuamos nuestras oficinas en este local comercial que ha sido de gran aporte para tener toda la gestión unificada en un mismo lugar, allí tenemos además de las áreas de apoyo de administración y finanzas propias para el negocio, el call center, la nueva área comercial, las Gerencias Comercial y Regional Sierra, la Subgerencia del producto Empresarial con todos sus respectivos equipos.

Como se puede evidenciar tuvimos un crecimiento de 29 consultorios médicos, ampliamos por mandato de la ley a la totalidad de los laboratorios clínicos, pasando de ser solo tomas de muestras a laboratorios generales donde podemos procesar las muestras más frecuentes y menos complejas. Se abrió operación en el Sur de Quito un área que estaba no atendida por nuestra marca y que ha venido dando importantes resultados de crecimiento y logramos modernizar el PMF del MALL DEL SOL que es el centro insignia en los centros comerciales.

Esta inversión ascendió a USD 1`500.000 solo en infraestructura sin contar los incrementos en los gastos operacionales debido al pago de arriendo, alícuotas, vigilancia, personal a cargo y todo lo que estas infraestructuras nuevas requieren para funcionar como centros médicos.

La contratación de doctores ha sido escalonada a los requerimientos de demanda que se van presentando y todos los proyectos van cumpliendo hasta el momento con las expectativas presentadas al directorio. Cabe mencionar que el llenado de estos centros va obedeciendo a un proceso de oferta y demanda de tal manera que los índices de productividad van siendo paulatinamente incrementales pero que no son directamente proporcionales a el crecimiento en la oferta exclusivamente.

En el campo de los laboratorios clínicos, la inversión fue necesaria debido a la nueva reglamentación de operación de laboratorios donde demandaban unos metros mínimos de funcionamiento, sin este requisito no nos otorgaban los permisos de funcionamiento, por ello tuvimos que adelantar una tarea de ajuste a nivel nacional de los metros cuadrados necesarios para que el permiso se nos diera, lo que igual generó incremento en los costos de operación. Para el año 2011 viendo el crecimiento de esta importante ala del negocio estamos ampliando los laboratorios centrales que ya por la demanda están quedando pequeños e incómodos para quienes trabajan en ellos y empiezan a incumplir con los estándares de espacio que se requieren para funcionar.

Como pueden ver en este campo tuvimos muchísima acción y es por ello que no puedo dejar pasar el momento, sin agradecer a los equipos involucrados en este proyecto de expansión como lo son los del área de finanzas y administración liderados por Felipe Burneo, los del área de Recursos Humanos liderados por Cristina Moreano y los de Sistemas liderados por Felipe Dueñas, a ellos mi reconocimiento, mi abrazo por su ayuda y mi aliento para que ese apoyo se mantenga constante en este año donde igual que el anterior tenemos inversiones previstas.

2.2 TALENTO HUMANO

En este capítulo de nuestros indicadores estratégicos también tuvimos muchas acciones y gestiones, gracias a Dios, con muy buenos resultados.

Como lo mencionamos en el informe del año anterior fuimos calificados por la firma Great Place to Work, con lo evaluado el año 2009 hicimos todo un plan de acción encaminado a obtener las mejoras en este campo. Con esto en mente empezamos a trabajar y en el mes de Septiembre del año pasado de nuevo pasamos por la visita y calificación de esta entidad evaluadora y es motivo de gran orgullo mencionar que como Corporación Saludsa estamos dentro de las diez mejores empresas para trabajar en el Ecuador y al interior de la Corporación nuestra empresa Latinomedical fue la mejor calificada por los empleados lo que nos llena de orgullo y alegría, seguiremos trabajando fuertemente en este punto no por ganar solo un premio que no es nuestro objetivo sino en mantener los mejores estándares de enamoramiento de nuestros empleados.

Empresa	Puntuación	Calificación	Porcentaje	Cumplimiento
SALUD S.A. (469)	74,5	Muy satisfactorio	22,1%	92,9%
ADSAMED (127)	77,3	Muy satisfactorio	20,4%	90,8%
ODONTOCARE (34)	78,8	Muy satisfactorio	N.A.	N.A.
LATINOMEDICAL S.A. (410)	90,1	Muy Sobresaliente	62,0%	136,6%
CORPORACIÓN SALUD S.A. (1,054)	82,2	Sobresaliente	38,9%	123,1%

Por esto mi agradecimiento a todo el equipo de talento humano liderado por Cristina Moreano y en especial a todos mis coordinadores, jefes, subgerentes y Gerentes que han entendido la verdadera misión como líderes, trabajando hombro a hombro con sus equipos para obtener los resultados que tenemos. Para todos un millón de gracias. Este año el trabajo es doble porque tenemos una gran cantidad de personas que ingresaron durante el 2010 de tal forma que el reto de enamorarlos está ya en nuestras mentes y estamos trabajando para seguir mejorando.

2.3 MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD

Ha sido la filosofía dada desde los accionistas, pasando por los directores que son guardianes permanentes de esta instrucción y por el equipo de trabajo convencido que nuestro objetivo es brindar los mejores servicios de salud, al mejor precio del mercado y que podamos ser medidos bajo estándares de calidad internacional.

Por lo anterior y como fue mencionado en el informe del año pasado, desde Mayo del 2009 hasta Junio del año 2010 tuvimos el acompañamiento y asesoría del Centro de Gestión Hospitalaria, enfocados a la revisión completa de nuestro plan de calidad, obteniendo con esta consultoría un enfoque absoluto en el cliente. Con ello hicimos el levantamiento de la totalidad de los procesos misionales de la compañía, empezamos y desarrollamos un ciclo de educación continua de seguridad del paciente a algunos médicos y terminamos el año con la conformación de la gerencia de la Calidad, desde allí se hace una monitorización continua del modelo de atención previsto por la empresa acompañado por un análisis de los resultados y concreta las mejoras con los equipos cuando las desviaciones se presentan. Durante el año 2010 mantuvimos vigente nuestra certificación como empresa que tiene y respeta las normas ISO 9001-2000.

Desde mediados del año 2010 empezamos a cuestionarnos el manejo de las encuestas de satisfacción al cliente como verdadera herramienta de medición, estamos convencidos que para tener la permanencia en el tiempo, más que tener clientes satisfechos queremos tener clientes enamorados por ello hemos definido una herramienta de medición con la que nos mediremos este año y sobre la cual les estaremos informando en la siguiente asamblea.

Para el siguiente año esta área contará con todo un capítulo de informes de interés para todos los accionistas.

2.4 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS FINANCIEROS CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO 2010 (Cifras expresadas en miles de dólares)

Latinomedical en Cifras:

PRODUCCION	Unidad de medida	2008	2009	2010	% diferencia 2009-2010
CONSULTAS A CLIENTES SALUDSA	Consultas	252.471	283.805	301.583	6%
CONSULTAS A PARTICULARES	Consultas	9.708	16.999	23.534	38%
CONSULTAS EN DISPENSARIOS	Consultas	-	27.550	59.194	115%
TOTAL CONSULTAS REALIZADAS	Consultas	262.179	328.354	384.311	17%
PACIENTES LABORATORIO CLINICO	Cientes atendidos	100.809	106.919	122.991	15%
NUMERO DE PRUEBAS DE LABORATORIO	Número de pruebas	525.003	610.167	688.965	13%
INGRESOS TOTALES	Dólares (miles)	10.071	13.957	16.867	21%
COSTO DE VENTA	Dólares (miles)	4.593	6.275	8.853	41%
Relación Costo/Ingreso	Porcentaje	46%	45%	52%	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	Dólares (miles)	3.639	4.655	6.914	49%
Relación Costo/Ingreso	Porcentaje	36%	33%	41%	
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS Y PART.	Dólares (miles)	1.848	3.107	1.334	43%
Relación Utilidad/Ingreso	Porcentaje	18%	22%	8%	
UTILIDAD NETA	Dólares (miles)	1.201	1.958	859	44%
Relación Utilidad neta/Ingreso	Porcentaje	12%	14%	5%	

2.5 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS:

Ingresos: Los ingresos alcanzaron la cifra de USD 16.867, lo que significa un 21% más que el año anterior, también se evidencia un crecimiento del 17% en el número de consultas médicas llegando a la importantísima cifra de 384.311 consultas atendidas durante el 2010 y a 688.965 pruebas de laboratorio.

Costos: Los costos operacionales ascendieron a 8.853 dólares lo que significa con respecto al ingreso un peso del 52%, sube siete puntos con respecto al año anterior por el incremento en el número de centros abiertos durante el año anterior y a un tema muy importante, como responsables del cumplimiento de la ley todo Ecuatoriano que trabaje en el Ecuador tiene derecho a dos días de descanso a la semana, los médicos no venían teniendo ese beneficio y tan pronto lo detectamos tuvimos que incrementar las personas para cubrir este tiempo libre lo que incrementó los costos.

Gastos de Administración y ventas: Los gastos de administración y ventas fueron de USD 6.914 que son un 49% más alto que el año anterior, la explicación de esto lo tiene lo mencionado en el primer punto que es la importante expansión de la empresa durante el último año particularmente en Quito, recordando que hay gastos como el arriendo, el aseo, la vigilancia, las comunicaciones y el personal requerido para mantener la operación así de inicio se tenga baja afluencia de clientes es

indispensable para poner en funcionamiento el centro. Adicionalmente y como también fue mencionado anteriormente se realizó toda la organización estructural de la empresa, se crearon tanto la Gerencia Comercial como la Gerencia de Calidad con toda su estructura y lo que esto representa.

Utilidad antes de impuestos y participación a trabajadores: La utilidad antes de impuestos y participación a trabajadores es de USD 1.334 que significa un 43% de la utilidad obtenida el año anterior.

Utilidad Neta: La utilidad neta para el año 2010 fue de USD 859 dólares que significa en la misma proporción un 44% de la utilidad lograda el año anterior.

Indiscutiblemente este año no fue igual de generoso en las utilidades que el año pasado, sin embargo es importante mencionar que las inversiones y la expansión realizada durante este año permitirán la sustentabilidad a largo plazo de la empresa; fue discutido y analizado largamente en el directorio y se evidenció la necesidad de hacer las inversiones realizadas durante el año 2010.

Fue un año muy complejo en lo que se refiere a los resultados financieros, debido a que el presupuesto inicial planteaba unas fechas que se cumplieron en la apertura de los centros y se generó una distorsión marcada hacia abajo en los resultados durante casi siete meses del total de la vigencia presupuestal.

2.6 ANALISIS DEL BALANCE GENERAL

2.6.1 ACTIVOS

Caja y Bancos: Se mantienen casi al mismo nivel que el 2009, no hay variaciones significativas que mencionar en este campo.

Inversiones Temporales: Las inversiones temporales se reducen en USD 2.596 comparado con el año anterior, debido a las inversiones realizadas en centros médicos durante el año 2010, acá es importante resaltar que con la propia liquidez de la compañía se asumieron todos los retos económicos de expansión, no hubo necesidad de acudir ni a los bancos ni a los socios para afrontar este reto de expansión.

Cuentas por cobrar Comerciales: Estas cuentas tienen un incremento frente al año anterior por un valor de USD 542, lo de mayor impacto es la cuenta por pagar de atenciones médicas realizadas a clientes Saludsa el último mes que se cancela al mes siguiente y el incremento en cuenta por cobrar a clientes ya que con los chequeos médicos y los servicios de dispensarios tenemos más clientes para atender que el año pasado.

Inventarios: Pese a tener más centros abiertos y más puntos de laboratorio clínico los montos de inventarios se mantuvieron estables comparados con el año anterior, en este rubro no hay mayor explicación.

Gastos pagados por anticipado y otras cuentas por cobrar: En este rubro tiene particular importancia los anticipos a proveedores que corresponden a valores dados a los constructores que están en proceso de legalización frente a la entrega de los contratos de construcción, es un rubro contable que pasará luego a hacer parte de valores a depreciar o a amortizar. Este rubro específico tiene un peso de USD 482 incrementados pero el rubro de anticipo a proveedores tiene un valor de USD 580 más que al año anterior.

Muebles y Equipos: En este rubro están contempladas todas las inversiones realizadas el año anterior la diferencia comparada con el año pasado es superior en USD 614, y si le hacemos de una vez la comparación con la depreciación acumulada el valor diferencial final es de USD 420

Otros Activos: Hay una diferencia de USD 508, básicamente reportadas por los mismos temas de inversión realizados en el año 2010.

Inversiones en subsidiarias: En este rubro tenemos un valor de USD 191 correspondientes al 91,4% de las acciones de Odontocare, compañía de la cual es accionista Latinomedical.

2.6.2 PASIVOS

Cuentas por pagar: El rubro más fuerte que incrementa en USD 285 con respecto al año anterior es la factura que hace Odontocare S.A. correspondiente a la facturación del mes de Diciembre, Latinomedical factura las actividades de odontología y Odontocare pasa su cuenta de manera mensual.

Participación de empleados: Este rubro se ve reducido en USD 265 y es dado por la menor provisión de valores a pagar por utilidades en esta vigencia por lo que los resultados son inferiores al año pasado, adicionalmente el pago que se hizo este año fueron de los valores que estaban por pagarse en el balance del año anterior.

Impuesto a la Renta: Tiene una disminución de USD 433 debido a los pagos realizados durante todo el año 2010 y las retenciones que nos realizaron.

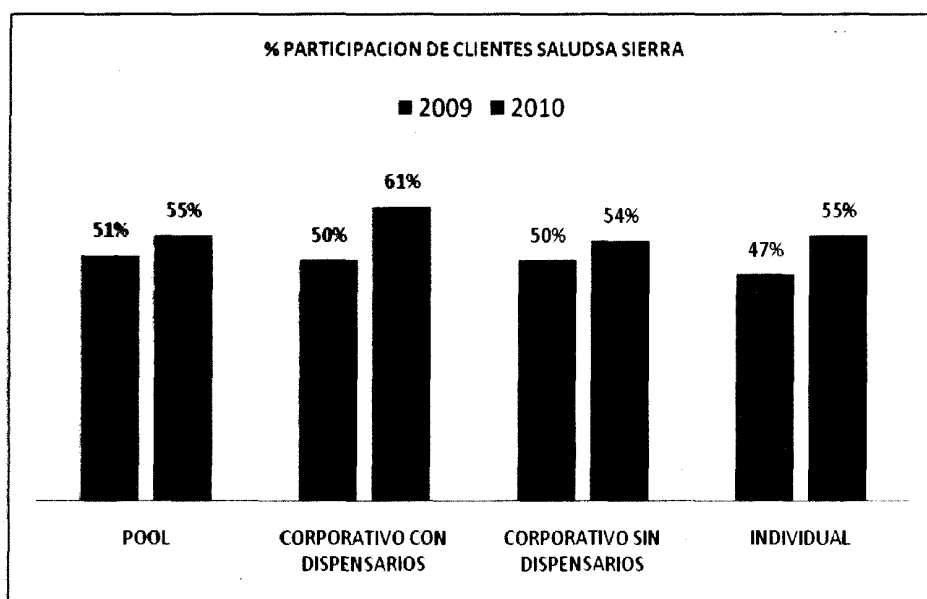
Anticipo clientes: Es un rubro que se está causando a medida que van pasando los meses, se le paga a Latinomedical de manera anual y se va causando mensual por eso hay doceavas que están pendientes de ejecutarse pero que ya están pagadas por algunos clientes, este rubro suma USD 603 más que el año inmediatamente anterior.

2.6.3 PATRIMONIO

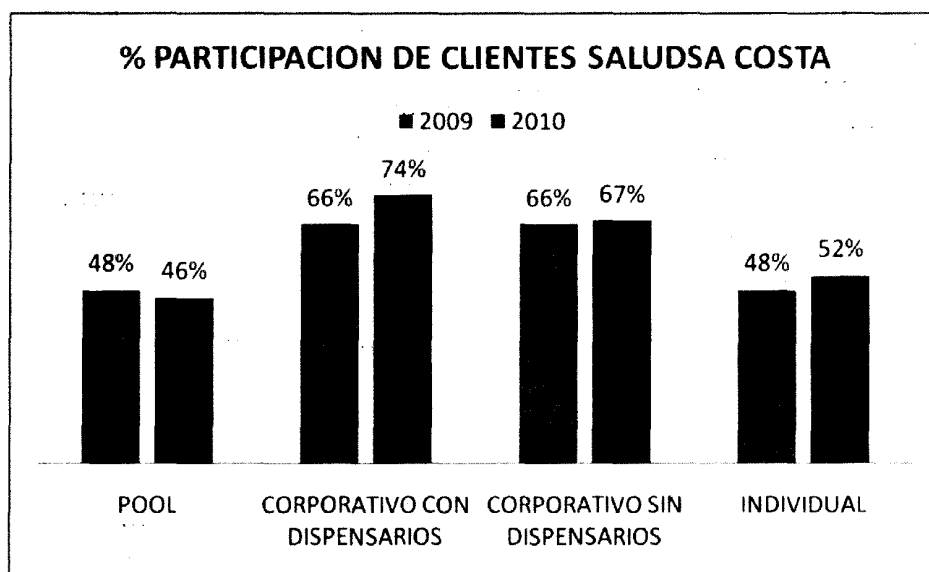
Las cuentas de patrimonio se mantienen sin variación excepto la cuenta de utilidades retenidas que refleja el resultado del ejercicio 2010 que fue inferior al del año 2009.

2.7 CRECIMIENTO Y PARTICIPACION DE MERCADO

Es importante resaltar que la penetración en la cartera de Saludsa se mantiene en permanente crecimiento como lo indican los siguientes cuadros:



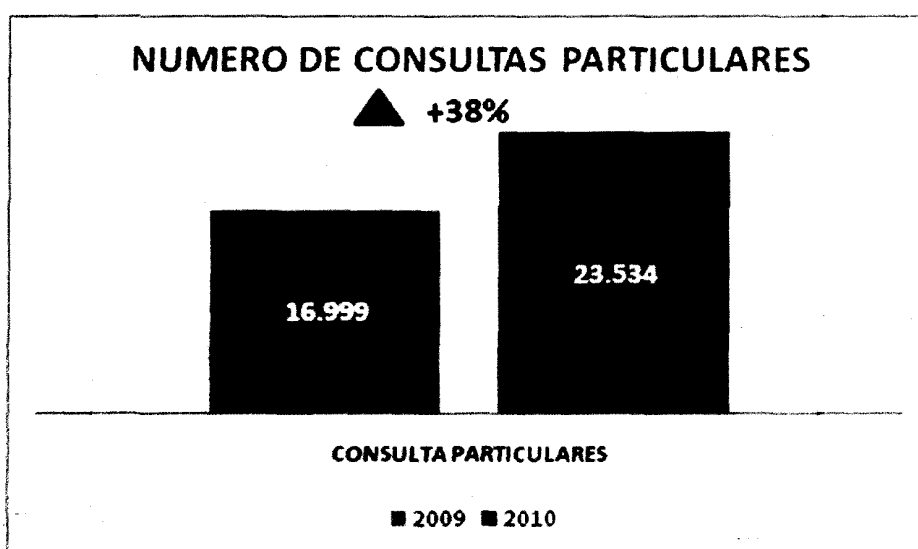
Para el caso de la Sierra es muy importante ver el crecimiento en todos los productos en cuanto a participación se refiere, con esto podemos evidenciar que cada año más clientes están aceptando el producto Punto Médico Familiar. A futuro estamos pensando en otros indicadores que vayan en la búsqueda de medir niveles de impacto en la salud de los clientes temas que pondremos en consideración del directorio y posterior comunicación a ustedes señores accionistas.



Para el caso de la costa pese a que históricamente hemos tenido más participación que en la Sierra el crecimiento se ha mantenido excepto en el pool ya que este producto ha tenido algunas variaciones y rotaciones importantes de clientes desde nuestra hermana Saludsa.

2.8 ATENCIÓN CLIENTES PARTICULARES

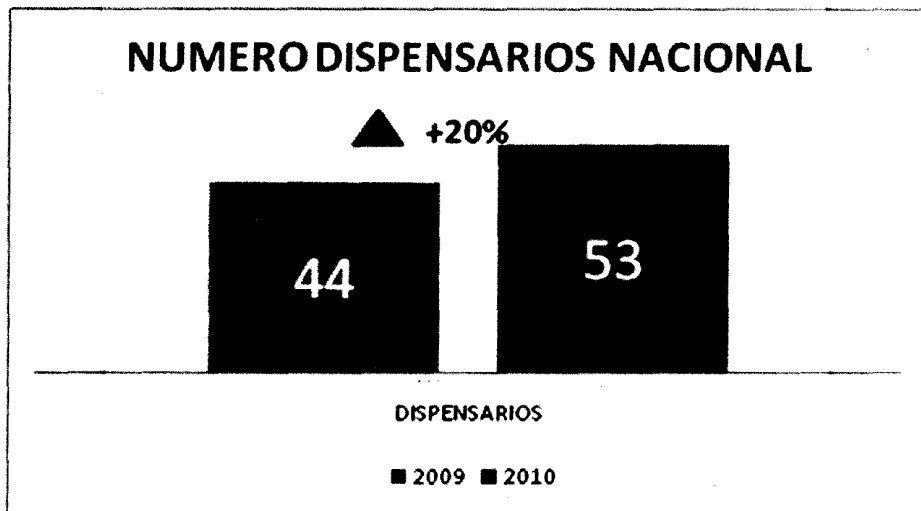
Este punto merece especial interés por el potencial que tenemos de atraer clientes que no tengan ninguna afiliación a Saludsa y que sean puerta de entrada a la Corporación, el crecimiento aunque en número es aún pequeño frente a la totalidad de consultas atendidas va tomando cada año mayor relevancia, este es el resultado de este producto:



2.9 DISPENSARIOS

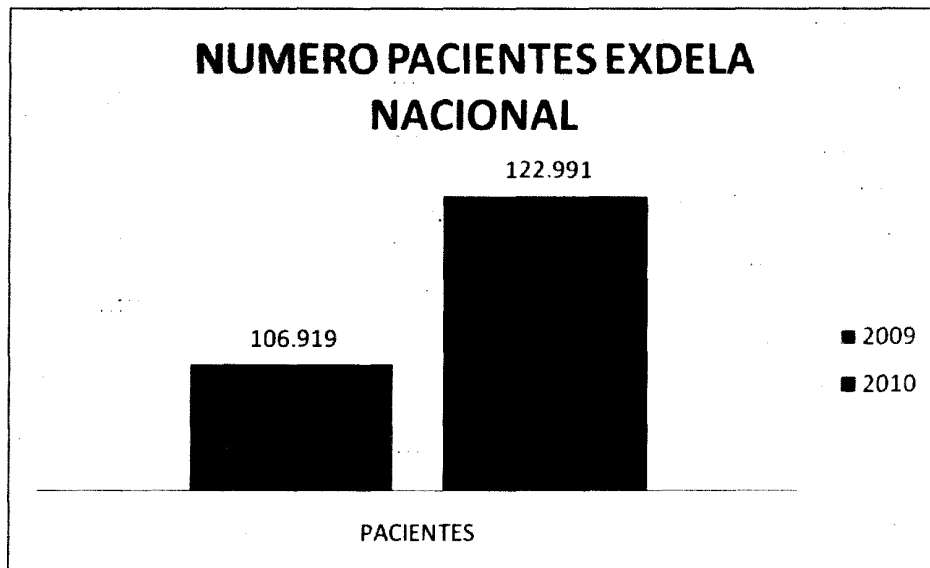
Esta área de negocio que seguimos evidenciando como estratégica para la compañía tuvo múltiples inconvenientes durante el año 2010 debido a la inestabilidad jurídica del país, acudimos al viceministro de trabajo que posterior a varias peticiones de cita pudimos obtener una reunión con él, se aclararon todos los temas, sin embargo los inspectores seguían visitando tanto empresas ya atendidas por nosotros como potenciales y generaban observaciones negativas sobre el manejo del dispensario, generando dudas y aplazamiento de las decisiones. También es cierto que este es un producto nuevo que no está posicionado como necesidad en la mente de los empleadores e industriales, por lo cual poder convencerlos de la importancia que tiene el dispensario dentro de la empresa ha sido una labor intensa tanto del equipo comercial como del equipo empresarial a mi cargo.

Por todo lo anterior, aunque tuvimos crecimiento en este producto en lo que se refiere al número de dispensarios, obtuvimos un poco menos de la mitad del crecimiento que esperábamos.



2.10 EXDELA

En el **laboratorio** clínico igual que en el resto de productos tuvimos un **incremento importante** tanto en número de clientes como en número de pruebas, **el procesar 689.000 pruebas a 123.000 clientes** que han confiado en nosotros **nos llena de orgullo** y responsabilidad en seguir haciendo las cosas bien.





3. CONCLUSIONES:

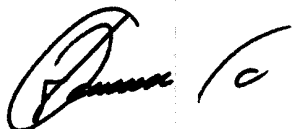
Indiscutiblemente, el año 2010 ha sido hasta el momento el de más movimientos al interior de la organización en cuanto a estructura física, organización de equipos y mejoramiento de procesos se refiere, fue un año intenso, lleno de emociones, angustias y sueños cumplidos. En el 2010 y el 2011 pondremos a Latinomedical en la plataforma de lanzamiento para grandes proyectos y programas, el deseo de seguir creciendo en centros y tener cada día más clientes enamorados en nuestras instalaciones palpita con más fuerza en nuestro corazón y en nuestra mente; con el respaldo de ustedes respetados accionistas estoy seguro, este sueño se hará realidad.

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 76,71% de las utilidades generadas en el ejercicio fiscal 2010, previa constitución de las reservas legales a 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. El valor retenido acompañará los requerimientos para avanzar en la expansión empresarial que este año estará centrada en Guayaquil.

Con Dios como guía, mi familia y toda la motivación que me acompaña, afrontaré los retos del 2011 con el cariño, la disciplina y responsabilidad suficiente para llevar esta empresa a buen puerto.

Cordialmente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jorge' followed by a stylized 'W' and 'O'.

JORGE ANDRES WILLS OSPINA