



LATINOMEDICAL S.A.

**INFORME DEL GERENTE
GENERAL A LA JUNTA GENERAL
DE ACCIONISTAS**



EJERCICIO 2008

CONTENIDO

- 1) Carta del Gerente General a los Accionistas.
- 2) Indicadores globales de desempeño 2008.
- 3) Principales Actividades y Resultados Por Áreas.
- 4) Conclusiones.



1) CARTA A LOS ACCIONISTAS:

En el 2008 que fue un año de crecimiento y consolidación dentro de nuestra empresa, estuvimos inmersos en un torbellino de emociones económicas y sociales que son importantes recordar en el recorrido de este informe.

El gobierno nacional a través de sus decretos de emergencia empezó a direccionar gran cantidad de recursos económicos al sector salud, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social por su parte, mostraba a la prensa el deseo de modificar su imagen mejorando, ampliando y prestando más servicios de salud a sus afiliados, estos anuncios siendo de gran importancia para la sociedad daban algunos avisos de amenaza para la prestación privada, ya que no es una verdad oculta que muchos de los clientes que son atendidos por nosotros tienen una afiliación al IESS.

Adicionalmente, la Asamblea Constituyente anunció la eliminación de las tercerizaciones en las empresas, que nos afectó directamente decidiendo al interior, el ingreso a nómina de todos los médicos que tenían contrato por honorarios.

El dólar, el petróleo, la economía mundial y los anuncios del gobierno local lograron una inestabilidad no vista en muchos años, esto redujo la confianza de los empresarios, pérdidas económicas en inversiones nacionales e internacionales, incrementos de precios en insumos y suministros situación a la que no fuimos ajenos.

Adicionalmente, al interior de la compañía el escenario era retador, lleno de expectativas y buenos proyectos, el crecimiento fuerte en centros de atención que tuvimos en los dos años anteriores nos obligaban a ser creativos, responsables y dinámicos en nuestra gestión; el fortalecimiento del equipo administrativo de Latinomedical ha sido una prioridad, era apremiante el hacer ajustes estructurales, cambios y crecimiento en el número de cargos de segundo y tercer nivel de responsabilidad fueron fundamentales para la gestión y generaron un inicio de año complejo y de altísima carga operativa, el ingreso del nuevo equipo como en toda empresa genera mucha ansiedad de quienes están y también el tiempo necesario de acoplamiento del que llega, esto marcó un comienzo de año con cambios fuertes pero de un impacto realmente positivo para la organización.

El tener un crecimiento importante en el número de clientes que visitaron a nuestros centros durante el año 2008 generó el ingreso a nuestro equipo de un gran número de personas, terminando el año con 400 colaboradores, es decir aproximadamente un 30% más del que teníamos hace un año, esto llevó a todo el equipo directivo a ser muy cuidadosos en el manejo del recurso humano, base fundamental de nuestra gestión y de nuestra estrategia. Adicionalmente tuvimos que actualizar la infraestructura a la nueva demanda, por ello y sin cerrar el centro, remodelando en las noches y atendiendo en el día avanzamos con la remodelación del 100% del Punto Médico Familiar del Sur de Guayaquil, el cuál era el único centro que no cumplía con los estándares de infraestructura, hoy tenemos un centro totalmente adecuado, remodelado y en crecimiento continuo en el número de clientes que a él asisten.

Un punto de relevante impacto en el segundo semestre del año, fue el comienzo de una fuerte, estudiada y estratégica campaña publicitaria, cuyo objetivo era posicionar nuestra marca en la mente de los potenciales clientes, por ello y basados en las fortalezas de nuestros centros, salimos al aire en los mejores horarios de radio y televisión para la población objetivo con cuñas publicitarias a nivel nacional que han venido dando un excelente resultado como lo mostraremos en gráficos más adelante.

Un departamento que es estratégico en la gestión, por lo que implica e impacta en la cadena de suministro y apoyo a la prestación del servicio, fue el departamento administrativo, se contrató el personal de apoyo necesario y con las competencias adecuadas para atender este reto, una vez estructurado el equipo se realizaron convocatorias ampliadas a proveedores, búsqueda de los mejores en calidad y aprovechando economías de escala por volúmenes, obtuvimos descuentos en precios teniendo un apoyo importante para el logro de los resultados que hoy les presento.

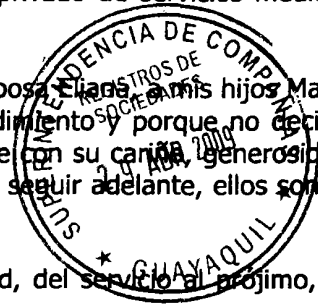
Coherentes con la filosofía de ocuparnos de la salud de nuestros clientes, fortalecimos la línea de negocio dirigido a las empresas creando un departamento especializado en la salud ocupacional, ofrecimos a las empresas afiliadas y no afiliadas a Saludsa nuestro producto; cerramos el año con 30 dispensarios médicos en las empresas más prestigiosas del país, esto es un avance significativo en nuestro objetivo de la ingeniería de la salud, ya que de una manera profesional asesoramos y acompañamos a las empresas en la prestación de servicios médicos especializados en el campo laboral, las empresas han recibido este nuevo producto con mucho interés.

Atendiendo las necesidades de nuestros clientes extendimos nuestros horarios de servicio hasta las nueve de la noche de lunes a viernes en la mayoría de nuestros centros, igualmente extendimos en los centros comerciales los horarios de fines de semana, generando doble impacto, uno en servicio por mejor acceso de atención a nuestros clientes y segundo por la mejora significativa en las capacidades instaladas lo que optimiza y mejora la productividad por centro de atención.

Este año ha sido apasionante, lleno de nuevas tareas, nuevos productos, nuevos sueños y excelentes resultados; no puedo pasar por alto este momento para alzar la mirada al cielo y agradecerle al creador por todo lo que hemos podido desarrollar, por lo que no hemos logrado, también agradecerle porque nos ha dejado enseñanzas y pedirle nos siga acompañando en los años futuros para seguir haciendo de la prestación médica un servicio humano, de cara a la gente y con las facilidades de acceso que permitan a nuestros clientes sentirse confiados de estar en nuestras manos y consolidarnos como el mejor y más grande prestador privado de servicios médicos ambulatorios.

De la misma forma debo agradecerle a mi familia, a mi esposa Eliana, a mis hijos Maria Paula y Pablo Andrés que gracias a su tolerancia, entendimiento y porque no decirlo sacrificio muchas veces de tiempo han contribuido siempre con su caridad, generosidad y calidez a sentir el descanso, la emoción y la pasión para seguir adelante, ellos son el motor principal de mi existir.

A mis padres que cultivaron el valor de la responsabilidad, del servicio al prójimo, la lealtad y la ética como principios fundamentales de vida.



A mi equipo de trabajo de Latinomedical, liderados por Gustavo Struve, Myriam Ramirez y Mónica Marquez, por su compromiso con la misión de nuestra empresa, por su entrega como personas a su trabajo, por la pasión y amor que le ponen a su actividad, por la generosidad con la que entregan el servicio a quienes nos necesitan en el día a día, por sus enseñanzas y ante todo por su amistad, gracias a Dios tengo un equipo como el que me acompaña.

A mi colega gerente de Saludsa Eduardo, por su acompañamiento en la gestión, por su compromiso y solidaridad con Latinomedical, por su amistad, su actitud y comportamiento son elementos que dan confianza y seguridad al equipo corporativo.

A nuestro equipo de gerentes corporativos, Cristina, Maria Isabel, Esteban y Marco por sus acertadas contribuciones en la administración de la empresa, por su compromiso y por su acompañamiento durante todo el 2008, que Dios los bendiga.

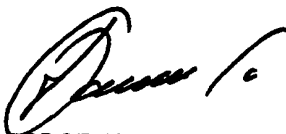
A Juan Sevilla líder y amigo, su visión pero ante todo su comportamiento son el mejor ejemplo a seguir en esta sociedad, gracias por tus enseñanzas.

Al directorio que de manera permanente asesora, acompaña y alienta en el cumplimiento de los resultados además que orientan el crecimiento de la organización; por confiar en mí para el manejo de esta noble tarea, también un millón de gracias.

A los clientes, nuestra razón de existir, gracias por confiar en nosotros; sin sus exigencias y necesidades no tendríamos las motivaciones para estar en permanente movimiento.

A ustedes señores accionistas que han confiado en esta empresa para construir un mejor Ecuador, seguimos comprometidos en no defraudarlos ni a ustedes, ni a la sociedad ni mucho menos al país.

Cordialmente,



JORGE ANDRES WILLS OSPINA
Gerente General
Latinomedical



2) INDICADORES GLOBALES DE DESEMPEÑO:

De acuerdo a 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:

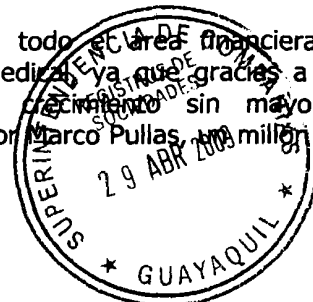
Para poder concebir una rentabilidad esperada, y entendiendo que esta solo se logra si se hacen una serie de actividades sincronizadas y enfocadas a lograr la elección por parte de nuestros clientes, se ejecutaron una serie de actividades que contribuyeron a lograr esta meta.

Estos resultados que más de ser un elemento económico son el reflejo del trabajo de un equipo que estuvo atento a evaluar los niveles de eficiencia y productividad de sus centros de costos, a optimizar el manejo de recursos, a automatizar las tareas que generan dobles y triples procesos y a entender que todos los que hacemos parte de esta familia más que ser solo trabajadores somos parte activa y real de la empresa, por ello los resultados en costos y gastos como lo veremos en el análisis detallado de las cifras va a respaldar lo mencionado.

El fortalecimiento del área odontológica, la implementación de manera directa de las áreas de oftalmología y de óptica en Guayaquil, la renovación del equipo de Tomografía en la ciudad de Quito y la compra de un segundo ecógrafo para la Kennedy, la ampliación de horarios en endoscopia y la inclusión de las colonoscopias como productos de la empresa han generado un crecimiento de nuestro portafolio, un servicio integral a nuestros clientes y un mejor resultado económico.

Se cambio nuestro obsoleto y manual sistema de inventarios, implementando un nuevo software que facilita la solicitud, compra y gestión de los mismos, obteniendo un mejor control, manejo y responsabilidad sobre los insumos y materiales de la compañía.

En este capítulo debo darle especial reconocimiento a toda el área financiera y administrativa tanto de la corporación como de Latinomedica ya que gracias a su emprendimiento y apoyo hemos logrado sortear el crecimiento sin mayores complicaciones operativas, a todo el equipo encabezado por Marco Pullas un millón de gracias.



Análisis de los resultados financieros del ejercicio 2008.

LATINOMEDICAL EN CIFRAS:

PRODUCCION	Unidad de medida	2007	2008	% Incremento 2008-2007
CONSULTAS	Consultas	183.222	262.179	43%
PACIENTES LABORATORIO CLINICO	Clientes atendidos	76.707	100.809	31%
NUMERO DE PRUEBAS DE LABORATORIO	Número de pruebas	397.197	525.003	32%
CLIENTES PARTICULARES	Consultas	4.616	9.708	110%
INGRESOS TOTALES	Dólares (miles)	6.318	10.071	59%
COSTO DE VENTAS	Dólares	3.035	4.593	51%
Relación Costo/Ingreso	Porcentaje	48%	46%	
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS Y PART.	Miles	1.092	1.848	69%
Relación Utilidad/Ingreso	Porcentaje	17%	18%	
UTILIDAD NETA	Miles	675	1.201	78%
Relación Utilidad neta/Ingreso	Porcentaje	11%	12%	

Ingresos: De un presupuesto de U\$9.600 (miles) de ingresos proyectados para el año 2008, logramos un real de U\$ 10.071 (miles) lo que significa un 105% de lo presupuestado, sin embargo y como lo muestra el cuadro anterior tenemos un incremento con relación al año 2007 del 59%, para el año 2008 teníamos un presupuesto muy retador y fue logrado a cabalidad.

Costos de ventas: De un presupuesto de U\$ 4.451 (miles) tuvimos un costo real de U\$ 4.593 lo que significa un 2% por encima del presupuesto que se encuentran respaldados por un lado por la mayor facturación que se tuvo y por otro también reflejado en un incremento en los costos de los materiales e insumos que por el deterioro del poder adquisitivo del dólar a mediados del año pasado impactó de manera directa en la organización, sin embargo es muy consistente con el porcentaje de ingreso. De la misma forma y comparado con el año anterior estuvimos en la relación con los ingresos 2 puntos porcentuales por debajo, lo que significa una buena gestión en este campo.

Gastos de administración y ventas: De un presupuesto de U\$ 3.522 (miles) de dólares para este rubro tuvimos U\$ 3.639 (miles) de dólares por este concepto que significa un 3% más. Lo anterior debido a un incremento en los precios de vigilancia por el mandato 08, la remodelación del PMF del Sur de Guayaquil que generó algunos gastos adicionales a los presupuestados y en una extensión adicional de la campaña publicitaria que por el beneficio que tenía, se acordó aumentar este rubro sobre lo que inicialmente se pensó. Adicionalmente tuvimos remuneraciones variables con cumplimiento del 120% por los resultados mensuales y un incremento en el rubro de comisiones de recaudación por pagos recibidos por tarjeta de crédito.

Utilidades: De un presupuesto de utilidades antes de impuestos de U\$ 1.663 (miles) de dólares dimos una utilidad final U\$ 1.848 lo que significa un 11% 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 con 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 a la fecha el valor pendiente de cobro por la facturación del mes de Diciembre realizada a Saludsa que se cancela dentro de los 30 días siguientes y clientes varios por concepto de chequeos, atenciones médicas con crédito a empresas.

En inventarios registramos al cierre \$107.000 dólares que corresponden a los insumos y suministros, materiales médicos y reactivos de laboratorio, tuvo un incremento con respecto al del año anterior debido a que este año tenemos reactivos de pruebas más costosas y tenemos un centro médico adicional que demanda de estos productos y servicios, adicionalmente el crecimiento en el área odontológica ha generado también incremento en este rubro.

Los gastos pagados por anticipado y otras cuentas por cobrar presentan un saldo de \$262.000 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 2008 como lo son las remodelaciones realizadas en el PMF sur de Guayaquil, remodelaciones menores en los otros PMF y Exdela y las actualizaciones que hemos tenido en todo lo correspondiente a comunicaciones.

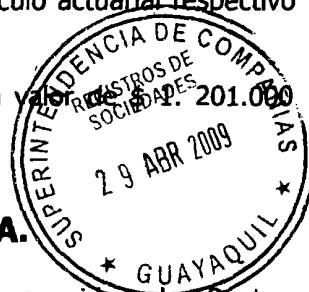
En el pasivo corriente tenemos un valor de 1.021.000 dólares que corresponden a la participación de empleados, impuesto a la renta por pagar del 2008, algunos proveedores médicos y otros productos.

En el pasivo a largo plazo reportamos las provisiones para la jubilación patronal y desahucio por \$ 141.000 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 \$ 201.000 correspondiente a las utilidades netas del ejercicio 2008.

2.2) PARTICIPACIÓN DE CLIENTES SALUDSA.

Recordemos que uno de los principales inductores que le dieron vida a los Puntos Médicos Familiares es sin duda el aporte al control de la siniestralidad de los afiliados, durante los últimos años hemos visto que adicionalmente se ha convertido en un producto diferenciador en el mercado que contribuye a la fidelización de los clientes, por esto, ir ganando participación en el número de atenciones que se hacen en



nuestros centros médicos se convierte en un objetivo altamente estratégico, más aún cuando el mensaje principal de venta en Saludsa es la libre elección.

Las sugerencias, opiniones y porqué no decirlo también las críticas del equipo de Saludsa liderado por Eduardo han sido fundamentales para el avance en este tema.

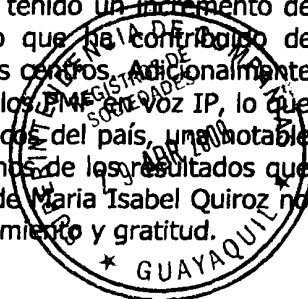
A continuación se evidencia el comportamiento que tenemos en este punto:

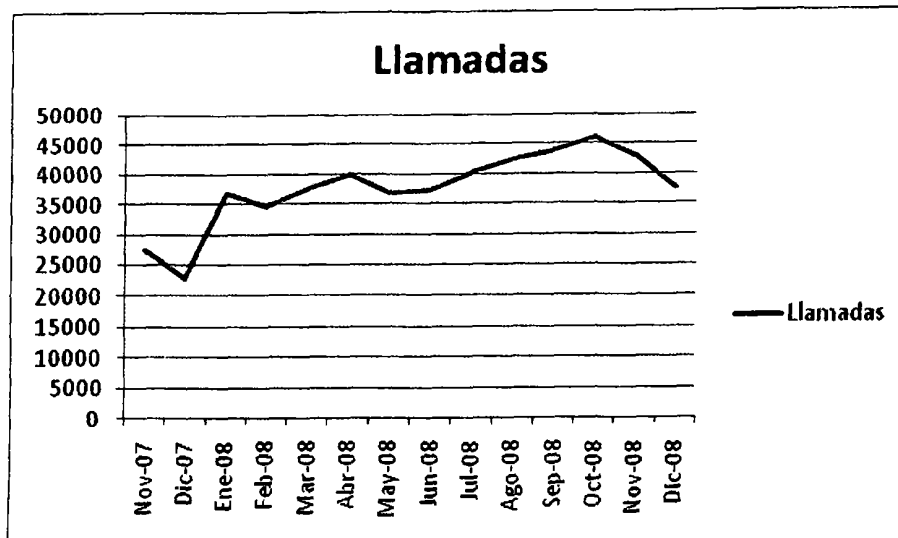
Sierra Pool			Sierra Corporativo			Sierra Individual		
Mes	Presupuesto	Logrado	Mes	Presupuesto	Logrado	Mes	Presupuesto	Logrado
Enero	39%	41%	Enero	39%	36%	Enero	40%	44%
Febrero	40%	42%	Febrero	40%	37%	Febrero	41%	37%
Marzo	41%	42%	Marzo	41%	38%	Marzo	42%	40%
Abril	42%	39%	Abril	42%	34%	Abril	42%	39%
Mayo	42%	45%	Mayo	42%	41%	Mayo	43%	40%
Junio	43%	44%	Junio	43%	44%	Junio	44%	39%
Julio	44%	42%	Julio	44%	35%	Julio	45%	41%
Agosto	45%	45%	Agosto	45%	42%	Agosto	46%	43%
Septiembre	46%	45%	Septiembre	46%	40%	Septiembre	47%	44%
Octubre	47%	44%	Octubre	47%	42%	Octubre	48%	44%
Noviembre	48%	43%	Noviembre	48%	44%	Noviembre	49%	43%
Diciembre	49%	41%	Diciembre	49%	39%	Diciembre	50%	43%

Costa Pool			Costa Corporativo			Costa Individual		
Mes	Presupuesto	Logrado	Mes	Presupuesto	Logrado	Mes	Presupuesto	Logrado
Enero	39%	53%	Enero	51%	62%	Enero	47%	49%
Febrero	40%	52%	Febrero	52%	64%	Febrero	48%	47%
Marzo	41%	50%	Marzo	52%	65%	Marzo	48%	46%
Abril	42%	47%	Abril	53%	61%	Abril	49%	45%
Mayo	42%	40%	Mayo	53%	54%	Mayo	49%	40%
Junio	43%	42%	Junio	53%	54%	Junio	50%	42%
Julio	44%	43%	Julio	54%	57%	Julio	51%	40%
Agosto	45%	41%	Agosto	54%	58%	Agosto	51%	35%
Septiembre	46%	41%	Septiembre	54%	51%	Septiembre	52%	40%
Octubre	47%	51%	Octubre	55%	63%	Octubre	52%	50%
Noviembre	48%	52%	Noviembre	55%	63%	Noviembre	53%	50%
Diciembre	49%	53%	Diciembre	56%	63%	Diciembre	53%	50%

Para lograr este objetivo, se han realizado todo tipo de actividades encaminadas al logro de esta meta, el crecimiento en el número de centros, la apertura de los mismos de lunes a domingo, la ampliación de los horarios, el crecimiento en el número de médicos para ampliar las ofertas, el mantener tecnología de punta, la certificación ISO 9001, el desarrollo del call center, la implementación del modelo de calidad soportado en la auditoría médica que busca una excelente atención y puntualidad, son entre otras algunas de las actividades que se desarrollan día a día buscando enamorar a nuestros clientes con nuestro servicio.

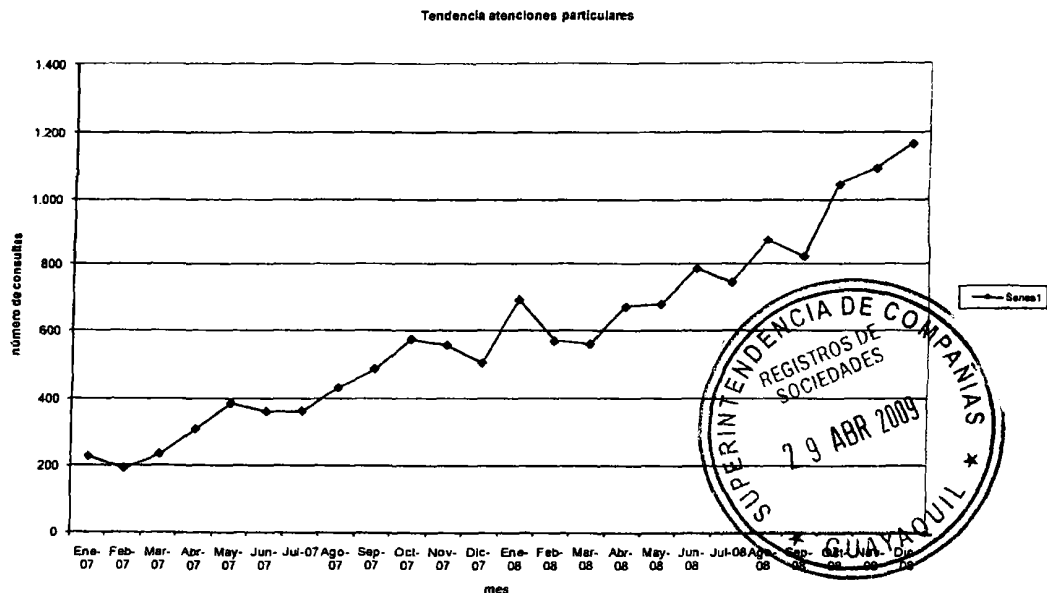
Uno de los puntos que merece especial atención ha sido el comportamiento de las llamadas a nuestro call center posterior a su apertura en Noviembre del año pasado, como se puede evidenciar en el gráfico subsiguiente hemos tenido un incremento de más de 20.000 llamadas mensuales desde su apertura lo que ha contribuido de manera ejemplar en el crecimiento de atenciones de nuestros centros. Adicionalmente durante el 2008 generamos la intercomunicación entre todos los PMAs por voz IP, lo que genera una facilidad de comunicación entre los centros médicos del país, una notable reducción de costos y un servicio muy eficiente, estos son uno de los resultados que sin el apoyo del departamento de Sistemas con el liderazgo de Maria Isabel Quiroz no se hubiesen alcanzado, para ella y todo su equipo mi agradecimiento y gratitud.





2.3) NUMERO DE ATENCIONES CLIENTES PARTICULARES.

Es muy importante para nuestra empresa tener fuentes adicionales de ingreso a las que históricamente teníamos por atención de clientes Saludsa, es por ello que las atenciones a no afiliados y por servicios no cubiertos por la medicina prepagada tales como odontología, óptica, chequeos médicos empresariales entre otros, han tomado especial interés estratégico al interior de la organización, para apoyar este reto, se diseñó una campaña publicitaria que ha tenido una muy importante acogida como lo indica el siguiente gráfico:



Este crecimiento que es muy importante, viene acompañado con resultados financieros igualmente valiosos, por concepto de ingresos propios de la atención médica podemos decir que un 14% de los ingresos de Latinomedical el año anterior fueron producto de

atenciones no cubiertas por Saludsa y por atenciones netamente particulares, en esto tienen relevancia las atenciones odontológicas que ofrecemos en los Puntos Médicos, el laboratorio clínico y por supuesto las atenciones médicas. Una facturación U\$ 1.307.750 fueron por este concepto.

Esta estrategia merece un generoso reconocimiento a mi amigo Esteban Alzamora, impulsor y mentor del proyecto publicitario, su pasión y entrega es digno de ejemplo, mil gracias.

2.4) NÚMERO DE ATENCIONES TOTALES:

Particularmente este punto merece una mención especial de mi parte ya que considero que es el reconocimiento que el mercado otorga cuando se cumplen sus expectativas.

Hemos logrado un incremento del 43% en el número de atenciones médicas comparado con el resultado del 2007, ha sido un trabajo continuo, responsable y de alta calidad por todos y cada uno de los que conformamos esta gran familia, se cumplieron las metas altamente retadoras que nos propusimos a inicio de año y es nuestro reto seguir creciendo para consolidarnos como el mejor y más grande prestador privado del país; a continuación el cuadro que muestra lo mencionado:

Total consultas UIO-Gye-Cuenca				
MESES	2007	2008	Diferencia	%
ENERO	13.378	19.624	6.246	47%
FEBRERO	13.594	18.907	5.313	39%
MARZO	16.956	20.779	3.823	23%
ABRIL	14.291	21.927	7.636	53%
MAYO	14.787	20.104	5.317	36%
JUNIO	15.251	20.881	5.630	37%
JULIO	15.066	22.573	7.507	50%
AGOSTO	16.221	23.818	7.597	47%
SEPTIEMBRE	15.391	24.226	8.835	57%
OCTUBRE	16.339	24.807	8.468	52%
NOVIEMBRE	17.322	23.152	5.830	34%
DICIEMBRE	14.626	21.381	6.755	46%
TOTAL	183.222	262.179	78.957	43%



2.5) NIVEL DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE:

2.5.1) SERVICIO AL CLIENTE:

Mantenemos nuestra convicción que la excelencia en el servicio es fundamental para poder mantener un crecimiento coordinado y adecuado dentro del mercado de la salud.

Fortalecimos el equipo de atención al cliente incorporando nuevos colaboradores y mejorando los procesos.

Recibimos una asesoría externa de servicio, dejando como resultado una reorganización en el proceso de atención en todos los puntos de contacto con los clientes; en el call center implementamos auditorías mensuales de atención telefónica, nuestro sistema graba el 100% de las llamadas para verificar el cumplimiento de estándares de atención, entrega adecuada de información, solución del requerimiento del cliente y asesoría sobre nuestros productos y servicios, esto generó una mejor percepción de la atención del cliente a nivel telefónico que se mide en las encuestas de satisfacción que se realizan mensualmente. Lo propio se hizo con todas las áreas de servicio de la empresa.

Con los resultados obtenidos generamos un proceso continuo de inducción y reinducción a los equipos que ha permitido corregir errores y generar soluciones conjuntas logrando mantener una curva de aprendizaje adecuada.

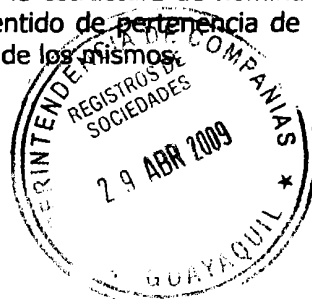
2.5.2) CALIDAD EN LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS:

En este campo hemos tenido avances con respecto al año anterior, hemos sido re-certificados como corporación en la norma ISO 9001-2000 gracias al cumplimiento de los procesos y procedimientos definidos para la atención al cliente.

Se ha fortalecido el equipo de auditoría médica a nivel nacional pasando de dos a cuatro médicos auditores que se encuentran en capacitación permanente, buscando con esto reforzar la seguridad en la atención médica, su responsabilidad es evaluar de manera continua todos y cada uno de los servicios, iniciando con la revisión minuciosa de la infraestructura médica, la dotación y el mantenimiento de los equipos, la acreditación y competencia del profesional contratado y la evaluación objetiva y responsable de los actos médicos que genera el profesional en su consulta, emitiendo conceptos de recomendaciones constantes a las jefaturas y subgerencias para ir avanzando en un plan de mejora continua.

Buscando mejorar la motivación y sentido de pertenencia, en compañía del equipo de Recursos Humanos, diseñamos a comienzos de año un taller de integración y trabajo en equipo, generando valiosa información que fue el insumo de trabajo a lo largo del año, para lograr el objetivo de mejorar la percepción del clima laboral por parte del cliente interno.

Una decisión de trascendental importancia tuvo el análisis del mandato 08 al interior de la compañía; en el mes de Septiembre, posterior a su expedición, el departamento de recursos humanos inició una exploración y una serie de consultas con especialistas en la materia sobre la obligación o no de incluir a los médicos que hasta ese entonces trabajaban con nosotros en su gran mayoría mediante honorarios médicos a los roles de pago, como en muchos otros casos aparecieron versiones contradictorias; sin embargo viendo el costo-beneficio de esta decisión y entendiendo el recurso humano médico como la esencia en la prestación de los servicios médicos se tomó la decisión de incluir al 100% de los profesionales médicos dentro de la estructura de nómina de la empresa. Esto sin lugar a dudas ha incrementado el sentido de pertenencia de los médicos facilitando y fortaleciendo la acción administrativa de los mismos.



Por el impacto económico de esta decisión, fue necesario ejecutar un ajuste en el fee de la atención médica a los clientes de Saludsa y al incremento en un dólar de la consulta particular, con esta decisión que no tuvo mayores dificultades con los clientes logramos soportar su costo durante el 2008.

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.

Apoyando esta gestión tuve la oportunidad de realizar una visita a Texas en el mes de Septiembre estableciendo contactos con importantes prestadores médicos de la región como el hospital Methodist de Houston para avanzar en actividades académicas de interés para nuestra organización.

En este capítulo debo darle un reconocimiento a Cristina Moreano por su excelente liderazgo en el tema de Recursos Humanos, a las Subgerencias, jefaturas y coordinaciones de Latinomedical por el esfuerzo en alcanzar los objetivos que hemos contemplado vitales para el desenvolvimiento de la empresa.



3) CONCLUSIONES:

Respetados accionistas, en estos párrafos he resumido la gestión desempeñada en el 2008, orgulloso de haber llevado a feliz término la tarea, con el sentimiento claro del deber cumplido y con la tranquilidad de seguir en el camino de consolidar a Latinomedical como el prestador privado más grande 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.

Recibimos el 2009 llenos de entusiasmo, de muchos retos y con la expectativa de afrontar este mundo que se debate en una de las crisis económicas más profundas de los últimos años, pero también con el ímpetu, el deseo y la humildad de seguir aprendiendo, recorriendo este hermoso camino del servicio y con todos los sensores prendidos para reaccionar oportunamente a cualquier movimiento que muestre el entorno.

Finalmente propongo a la honorable junta de accionistas el reparto del 100% de las utilidades generadas en el ejercicio fiscal 2008, 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.

Cabe señalar que se ha dado cumplimiento cabal a todas las decisiones de la junta de accionistas y del Directorio, así como, Latinomedical ha respetado las normas de propiedad intelectual respecto del uso de software legal y de marcas debidamente registradas. Finalmente, cabe señalar que en cumplimiento a lo dispuesto en el mandato Constitucional No. 8, LATINOMEDICAL ha contratado a empresas de servicios complementarios debidamente registradas en el Ministerio de Trabajo, dando cumplimiento cabal a la forma de pago de las utilidades a sus trabajadores.

Con el acompañamiento de Dios, mi equipo de trabajo y de ustedes, el año 2009 tendrá de nuestra parte nuestro mejor esfuerzo para contribuir con el cumplimiento de los objetivos ya trazados y en plena ejecución.

Cordialmente,


JORGE ANDRES WILLS OSPINA
Gerente General
LATINOMEDICAL S.A.

