

CORPORACION  SALUD

MEDISYSTEM HOLDING S.A.

**INFORME DEL PRESIDENTE
EJECUTIVO
A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS**

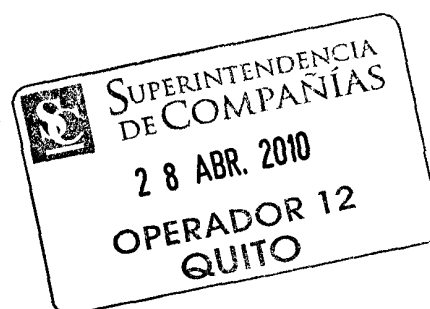
EJERCICIO 2009

CORPORACION **SALUD**

INFORME DEL PRESIDENTE EJECUTIVO A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONÓMICO 2009

ÍNDICE

ENTORNO ECONÓMICO	Pág. 01
ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	
BALANCE GENERAL	Pág. 02
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	Pág. 04
PRINCIPALES GESTIONES DE LA PRESIDENCIA EJECUTIVA	Pág. 04
CONCLUSIONES	Pág. 10
AGRADECIMIENTOS	Pág. 11



**INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
POR EL EJERCICIO ECONÓMICO 2009**

Señores Accionistas;

Entorno Económico:

Principales indicadores económicos (en el 2009 se realizaron cambios en la forma de medir varios indicadores):

Inflación Anual : 4,31%

PIB (en millones): USD 51.385

Variación del PIB (En USD corrientes): -6 % (estimado)

PIB per cápita: USD 3.669. Variación: -7,37 % (estimado)

Precio promedio del petróleo: USD 52,56. Variación: - 36%.

Desempleo a Dic. 09: 7,93 %.

Balanza comercial: USD - 332 (millones)

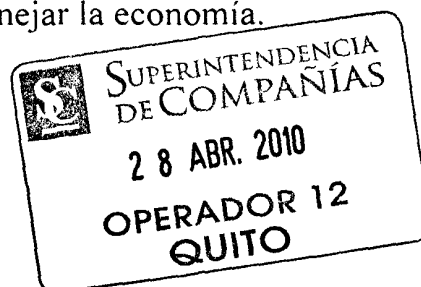
Reserva monetaria: USD 3.792 millones. Variación: -15,22%

Remesas de los emigrantes: USD 2.495 millones. Variación: -11,6%

Recaudación de impuestos (IR, IVA e ICE): USD 6.439 millones. Variación: 8,68%.

Deuda pública total: USD 10.235(millones) Variación -25,48%

El año 2009 fue un año lleno de incertidumbres. A inicios de año el precio del petróleo había bajado sustancialmente y hacía presagiar serias dificultades económicas para el país. Se llegó a pensar que posiblemente el Gobierno tendría que recurrir a la desdolarización para poder manejar la economía.



Adicionalmente el pueblo ecuatoriano tenía que acudir a las urnas para elegir Presidente, Asambleístas, Alcaldes y otras dignidades zonales importantes. Esto también distrajo la atención del público respecto de las actividades económicas y de inversión.

Algo importante de resaltar es la reducción de la deuda pública, que durante este año pasó de USD 13.735.000.000 a inicios de año, a USD 10.235.000.000 al finalizar el 2009.

En el mundo, mientras tanto, la crisis internacional causó serios estragos y los gobiernos de casi todos los países estuvieron dedicados a salvatajes bancarios, al manejo del desempleo y a capear el temporal, tanto del sector real, cuanto del monetario.

En medio de este entorno, la empresas de propiedad de nuestra holding tuvieron que desempeñar su actividad, guiadas por lineamientos de máxima prudencia de sus respectivos Directorios y criterios inteligentes y cautelosos de nuestros equipos de trabajo y el gran compromiso de todo nuestro personal, que no recibió un incremento de sus sueldos, sino hasta el fin del año.

Análisis de los estados financieros:

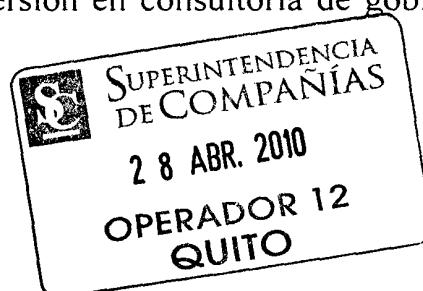
Balance General:

Activo:

En caja se mantienen USD 13.000, por la actividad normal de la empresa.

Cuentas por cobrar a accionistas se encuentra limpia, puesto que se recaudaron todos los valores correspondientes durante el año y una parte poco significativa se pasó a otras cuentas por cobrar.

Otras cuentas por cobrar, corresponde a una inversión de USD 2.000 en una compañía en el extranjero, que será cerrada este año. USD 9.500 pendientes de cobro a dos gerentes que al 31 de diciembre no habían cancelado sus obligaciones, de acuerdo al plan de cesión de participaciones, pero que a la fecha está regularizado y lo restante a la inversión en consultoría de gobierno corporativo.



En inversiones en compañías subsidiarias se tiene USD 10.035.000, lo que representa un incremento de USD 4.512.000, respecto del año pasado, debido al crecimiento del valor patrimonial de estas empresas: USD 1.470.000 en Saludsa, USD 1.078.000 en Latinomedical, USD 1.841.000, debido a los excelentes resultados de estas dos empresas en el 2009, adicionalmente la compra de acciones de Saludsa a Conclina C.A., y por la constitución de BSG Consulting, empresa comercializadora de un software médico.

Pasivo:

En cuentas por pagar a compañías subsidiarias, se pagó la totalidad del préstamo que se recibió de Saludsa para la compra varias inversiones, que además generaba un interés del 8,5 %.

En cuentas por pagar accionistas consta el rubro de USD 57.000, los mismos que se entregaron al inicio de la empresa para la realización de proyectos y que se pagarán en este año.

En impuestos por pagar se tienen USD 17.000, que se originan en utilidades distintas de los dividendos de las empresas, como intereses de préstamos a accionistas y otros.

Patrimonio:

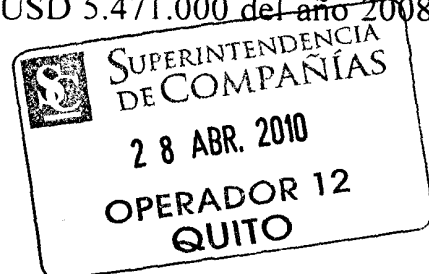
El capital social se incrementa de USD 2.000 a USD 3.613.000 por la reforma de estatutos y capitalización realizada durante el año pasado.

Aportes para futuras capitalizaciones disminuye de USD 1.611.000 a USD 132.000 debido al aumento de capital expresado en el párrafo anterior.

La reserva legal se mantuvo, puesto que el capital era muy reducido y se había cumplido con la regulación legal, pero tendrá una fuerte variación este año.

Las utilidades retenidas crecen a USD 6.252.000 por los resultados obtenidos, originados en las utilidades de las empresas en las que Medisystem Holding tiene sus inversiones. Un 62% más que el año pasado.

El patrimonio es de USD 9.998.000, frente a USD 5.471.000 del año 2008, por todo lo ya explicado anteriormente.



Estado de Pérdidas y Ganancias:

En ingresos por el valor patrimonial de las inversiones en empresas se obtuvo USD 6.162.000, frente a USD 3.900.000 ya explicados en los párrafos precedentes.

Los gastos de administración fueron de USD 81.000, que son honorarios de abogados por proceso de reformas de estatutos y venta de acciones, auditores y el consultor de gobierno corporativo, gastos que no hubo el año pasado.

En otros ingresos y gastos el valor no es material, corresponde a rendimientos financieros por los saldos en caja, así como a costos bancarios.

Se obtuvieron USD 66.000 por ingresos que deben pagar impuesto a la renta, por ello se pagan USD 17.000 de impuestos.

La utilidad neta del ejercicio proveniente de las inversiones en empresas fue de USD 6.087.000, frente a USD 3.860.000 el año pasado. Este resultado se debe al aumento de participaciones por la compra de las acciones de Saludsa de propiedad de Conclina C.A. (17%), y por el aumento de resultados netos totales de las empresas:

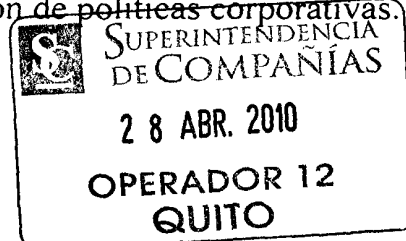
	2009	2008
Saludsa	4.270.000 (20%)	3.539.000
Latinomedical	1.958.000 (63%)	1.201.000

Hasta aquí el informe formal sobre los resultados de Medisystem Holding, empresa tenedora de acciones, que como tal no tiene actividades y otro objetivo.

Principales gestiones de la Presidencia Ejecutiva, áreas y empresas en donde Medisystem Holding tiene inversiones.

Presidencia Ejecutiva y Equipos Corporativos:

1) A mediados del 2009 el Comité Corporativo resolvió que las áreas Financiera-Administrativa, Tecnología y Recursos Humanos, que venían prestando sus servicios desde Saludsa para todas las empresas que constituyen la Corporación Salud, pasaran a depender de la Presidencia Ejecutiva de la Corporación. Lo cual permitió mejor coordinación de políticas corporativas.

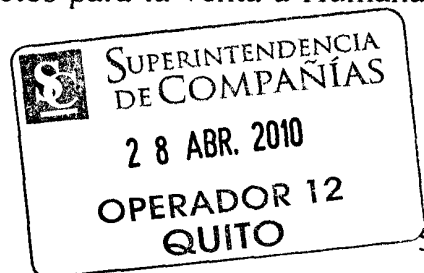


2) Conjuntamente con Marco Pullas, Gerente Financiero Corporativo, llevamos a cabo el proyecto "Democratización del Capital", que consistió en la aprobación de los accionistas, valoración de la empresa, definición de reglas para la venta, definición del marco legal, promoción y venta de las acciones, mediante el cual se vendió acciones de la empresa a 262 nuevos socios y se logró una venta por USD 958.921, que han tenido un rendimiento del 17% para los nuevos accionistas, sin anualizar este valor, que de hacerlo sería aún más alto.

3) A finales del año se inició el proceso de certificación con el proyecto BID para este efecto, de las normas de buen gobierno corporativo de nuestra holding. Este proceso consistió en un diagnóstico situacional, implementación de prácticas complementarias y adicionales, que nos permitirán continuar a la vanguardia en buenas prácticas de administración societaria, para beneficio y garantía de todos nuestros socios. El proceso aún está en marcha y debe culminar con la generación del manual de políticas generales y los reglamentos de junta y directorio, a finales del mes de abril.

4) Se llevó a cabo el proceso de evaluación de negocios en Costa Rica ante la apertura del mercado de seguros que ha ocurrido a propósito del TLC con EEUU. Esto se lo hizo en conjunto con las otras dos empresas aseguradoras del Grupo Futuro y nuestro aliado estratégico, el grupo Promérica (M.M. Jaramillo Arteaga). Después de viajes exploratorios, estudios de mercado y análisis de factibilidad, se descartó esta posibilidad, puesto que no se eliminó de la competencia al INS, que es un competidor estatal, que ha tenido el monopolio del mercado de seguros durante 50 años y que tiene un gran patrimonio, capacidad financiera y los clientes para bajar precios y sacar a los competidores del mercado; y, por otro lado, porque el mercado está sobre regulado por una ley que exige unos capitales mínimos y reservas exagerados.

5) Se regularizó finalmente la empresa en la que habíamos programado desarrollar y comercializar el software médico BSG Consulting. Se hizo el traspaso del software desde Saludsa, hacia la empresa, los socios aportaron el capital que había puesto Saludsa y además vendieron un 20% a Equivida. Se logró concretar la venta del servicio al segundo cliente externo que es Equivida, el anterior era Farmalinks y se iniciaron los contactos para la venta a Humana, que finalmente se concretó a inicios de este año.

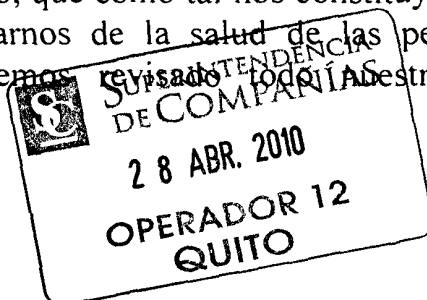


6) Para hacer realidad nuestra visión de contar con negocios internacionales, en noviembre realizamos un viaje exploratorio a Houston sobre posibilidades de negocio, conjuntamente con Jorge Andrés Wills. En tres días, realizamos quince contactos de alto nivel, que nos hacen presagiar grandes posibilidades para nuestras empresas en esta plaza, que tiene más de un 40% de sus habitantes sin cobertura médica. Además el estado de Texas es una de las diez economías más poderosas del mundo, con gran apertura a la inversión externa, una fuerte migración mexicana y posee uno de los centros médicos más grandes y avanzados del mundo. Durante el 2010 se harán todos los estudios de mercado y factibilidad para poder concretar esta oportunidad.

7) Después de un arduo trabajo de relaciones públicas y cumplimiento de requisitos, nuestros centros médicos han sido calificados para poder prestar servicios al IESS, lo cual nos abre un gran mercado al cual deberemos aprender a atender y rentabilizar, puesto que la remuneración que se obtiene por atención es por debajo de nuestro costo actual. Este último factor, sumado a la elevada capacidad utilizada de nuestros centros, ha hecho que posterguemos nuestro acuerdo para comenzar a operar con el IESS.

8) Tal como se mencionó en el análisis de los resultados, en el año 2009 iniciamos un proceso de certificación e implantación de prácticas de buen gobierno corporativo, que ha sido impulsado por la Bolsa de Valores de Quito y el BID, con el fin de que las empresas sean mejor manejadas y por esta vía puedan desarrollarse, tener mejores relaciones societarias, perpetuarse en el tiempo y lograr financiamiento de sus planes, con costos menores a través de la emisión de obligaciones, venta de acciones o inclusive con la misma banca. El proceso de auditoría se ha terminado y las reuniones para elaborar la política general de gobierno, los reglamentos de Junta General y de Directorio deberán estar listos a fines de marzo. Estos documentos serán sometidos a la aprobación de las instancias respectivas, una de ellas es esta junta. Con esta acción nos convertiremos en una de las pocas empresas del Ecuador que ha completado este proceso (40 empresas están realizándolo), que se está volviendo diferenciador en el mundo.

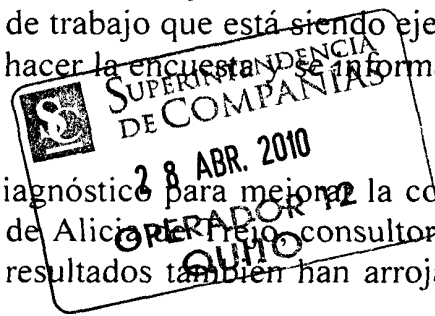
9) Una de las labores importantes de la Presidencia Ejecutiva es la coordinación de la Corporación y todo su plan estratégico, que como tal nos constituye en un sistema de salud, cuya misión es: Ocuparnos de la salud de las personas. Enmarcados dentro de este objetivo, hemos revisado todo nuestro plan estratégico.



Se han trazado nuevas metas y se ha incorporado un concepto que es el centro para poder ocuparnos de la salud de las personas, la SANIDAD, es decir, cuan sanas están las personas que tenemos dentro de nuestro sistema. Anteriormente todos nuestros indicadores nos han permitido medir cuan enfermos están nuestros clientes y todas nuestras acciones se han enfocado a volvernos más productivos en el costo médico para curar enfermedades, pero no hemos incursionado en el campo de evitarlas y no solamente ello, sino que nuestros clientes estén más saludables. Con este concepto se ha realizado nuestro plan y uno de los principales retos es poder entender los alcances de la SANIDAD, para poder empezar con acciones reales a implementarla. Para poder implementar este concepto se contrató al Centro de Gestión Hospitalaria de Colombia, con quien ya se inició un plan de trabajo para aplicar la sanidad en acciones, que se plasmarán en un plan concreto de trabajo durante el 2010.

10) En el área de recursos humanos los aspectos más relevantes fueron:

- La selección de 144 nuevos empleados que crecieron en las empresas de la Corporación Salud y la selección de todos los reemplazantes que fueron necesarios por la rotación de personal.
- Se brindaron 2.286 horas de capacitación para lo cual se coordinaron instructores, salas y todo el seguimiento a nuestro personal.
- Los cursos más relevantes fueron el diplomado de salud ocupacional y seguridad industrial, para personal médico en la USFQ y teleconferencias con especialistas del hospital Metodista de Houston para nuestro personal médico.
- Se realizó la encuesta de clima laboral con la consultora internacional Great Place to Work, que arrojó resultados positivos comparativamente con otras empresas del mercado, pero señaló un importante número de oportunidades de mejora para estar entre los mejores, como es nuestro objetivo. Para ello, se generó un plan de trabajo que está siendo ejecutado y monitoreado. Este año se volverá a hacer la encuesta y se informará sus resultados oportunamente.
- Se realizó un proceso de análisis y diagnóstico para mejorar la cohesión del equipo gerencial, con la asesoría de Alicia Trejo, consultora local de vasta experiencia en RRHH. Sus resultados también han arrojado un plan de trabajo en ejecución.

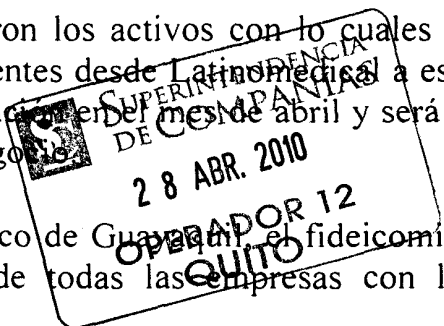


11) Las principales actividades en Administración y Finanzas fueron:

- Haber manejado durante más de 6 meses la auditoría efectuada por el SRI a Saludsa, por el año 2006, que ha demandado una cantidad inimaginable de documentos, pues esta empresa liquida mensualmente más de 40.000 casos médicos, cada uno en promedio tiene 3 facturas. (1.440.000 documentos por año, solo en bonificaciones de gastos médicos).

El borrador del informe que fue entregado en Febrero del 2010, establece un monto de impuestos por pagar por USD 410.000. De este monto creemos que aproximadamente USD 100.000 son justificados por errores involuntarios de la administración. Una vez que se entregue el informe definitivo, lo que sea el valor que consideramos justificado será pagado inmediatamente, para lo cual existen las reservas y la liquidez necesaria. Por los restantes aproximadamente USD 300.000 se presentará la demanda correspondiente para impugnar la parte de la glosa que consideramos totalmente injustificada e infundada. Cabe señalar que para todo el proceso desde el inicio hemos contado con la asesoría legal del estudio jurídico Prado, especialistas en la materia.

- Hemos atendido 3 veces en el año a la Superintendencia de Compañías, por auditorías, con informes satisfactorios.
- Se han manejado las inversiones de todas las empresas de la Corporación Salud, que al finalizar el año ascienden a USD 9.132.000, de los cuales el 76% está en el país y el 24% fuera, con los más altos estándares de seguridad, que es lo que privilegiamos sobre el rendimiento, a pesar de lo cual, logramos ingresos financieros por USD 317.000.
- Se constituyó Odontocare y se traspasaron los activos con los cuales se maneja el cuidado dental de nuestros clientes desde LatinoMedica a esta empresa, que este año empezará su operación el mes de abril y será la encargada de desarrollar aun más este negocio.
- Se administró conjuntamente con el Banco de Guayaquil, el fideicomiso que maneja los ahorros del personal de todas las empresas con las siguientes cifras:



FIDEICOMISO FONDO DE AHORRO 2009	
NUMERO DE SOCIOS DEL FONDO	831
VALOR PATRIMONIAL DE FONDO DE AHORRO	965.659,00
PROMEDIO APORTES FONDO DE AHORRO	1.162,04
PRESTAMOS	
NUMERO DE PRESTAMOS ACTUALES	372,00
VALOR ACTUAL DE PRESTAMOS POR COBRAR	940.248,00

12) En el área de Tecnología:

Se trabajó en robustecer toda la seguridad de la información reforzando los procesos y equipos.

Por otro lado, se trabajó intensamente todo el año en un diagnóstico y plan de acción para emprender en el 2010 el cambio de plataforma y sistema de gestión de Saludsa, que ya no soporta la operación de la empresa y no puede acompañar la creación de nuevos productos y servicios.

Adicionalmente, se ha ido diseñando toda la arquitectura para poder tener información del cliente en todas las empresas que conforman la Corporación Salud y así, en el futuro poder darle un manejo sistémico al cliente.

13) Las principales actividades realizadas por Saludsa fueron:

- El lanzamiento y consolidación del negocio oncológico, el mismo que en el primer año llegó a 17.000 usuarios.
- La implementación de Gestión por procesos en donde se levantaron y redefinieron todos los procesos de gestión. Se definieron los procesos primarios, identificando las oportunidades de enlazar al cliente (efecto "wow"). Además se logró aprender una metodología para no depender de un consultor y se consolidaron los equipos kaizen para generar proyectos de innovación. Dentro de esta misma área hemos fortalecido la cultura de procesos de pensamiento, planeación y solución de problemas en los diferentes niveles jerárquicos de Saludsa, a través del aprendizaje de nuevas metodologías.

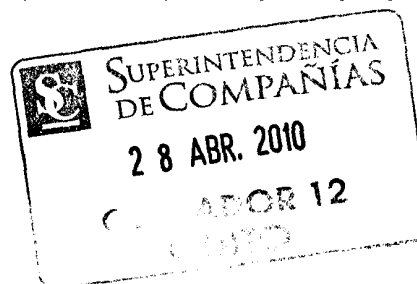
- La utilidad de Saludsa superó en términos netos el 1'000.000 de dólares.
- Los ingresos superaron en USD 114.000 dólares el presupuesto
- La calificación sobre el servicio de los clientes de Saludsa fue del 92,17%. El año 2008 fue del 90,08%.

14) Las principales actividades de Latinomedical fueron:

- Llegamos a 300.000 consultas médicas ambulatorias pagadas. Era la meta definida para este año. Realizamos 610.000 pruebas de laboratorio.
- Logramos atender 17.000 clientes particulares en los PMF, significa un crecimiento del 75% con respecto al año anterior.
- En el campo corporativo llegamos a 50 dispensarios médicos en diferentes empresas del país. Se están haciendo cerca de 4.000 consultas mensuales adicionales en nuestros centros médicos.
- Logramos ganar la licitación para el chequeo médico con el SRI que significó un ingreso de USD 100.000 dólares.
- Obtuvimos una notable mejoría en la calificación del clima laboral.
- Iniciamos el proyecto de Sistema de Garantía de la Calidad que incluye Gestión por procesos con el Centro de Gestión Hospitalaria.
- Se realizó un estudio de mercado y competidores, que permitirá hacer planes de acción y enfocar las tareas de la organización. Además, se observa en el mismo que hay un buen posicionamiento de nuestros centros y sus atributos.

Conclusiones:

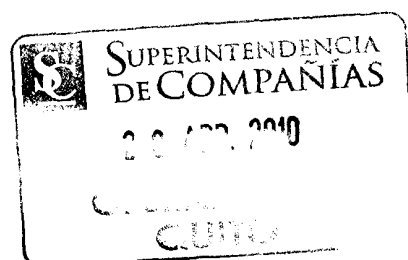
- El año 2009 fue un año de mucha incertidumbre económica, que tuvo impacto en importantes sectores del país. Esta incertidumbre hizo que las empresas que constituyen nuestra Corporación posterguen proyectos de inversión y planes de crecimiento.



- Pese a lo difícil del entorno, los resultados alcanzados son muy buenos, pues se excedieron los presupuestos. En ingresos totales se logró USD 97.711.000, un resultado de 100,5% versus presupuesto.
- En utilidades brutas logramos USD 9.907.000 frente a un presupuesto de USD 8.069.000, un 22,77% más que lo presupuestado y un 36% más que lo realizado en el 2008. Todo esto, por el gran trabajo que desempeñaron nuestros equipos liderados por los excelentes ejecutivos que tienen las empresas de la Corporación, bajo el liderazgo de los señores Eduardo Izurieta y Jorge Andres Wills, y sus respectivos equipos gerenciales.
- Existe un gran potencial para seguir desarrollando nuestras actividades sistémicas y complementando nuestros servicios de salud para los clientes. Deberemos ser capaces de capitalizar todas estas oportunidades en los años venideros.
- La Corporación Salud tiene como objetivo establecer negocios y actividades en otros países. Es mandatorio que se concrete este objetivo con el fin de poder acceder a mercados más grandes y predecibles, que a su vez, nos permitan diversificar el riesgo país.
- El próximo año deberá consolidarse nuestra inversión en BSG, la empresa que comercializa el software médico, que tiene grandes oportunidades pero que aún tiene resultados magros.
- La nueva empresa de odontología tiene un inmenso potencial, por ello habrá que estar vigilantes de su gestión y brindarle todo nuestro apoyo, especialmente en la creación de planes de protección odontológica.

Agradecimientos:

En primer lugar agradezco a Dios por bendecirme con mi familia y este trabajo, que me permite soñar creativamente y servir, a la vez que aprender de mis compañeros de trabajo y de las experiencias que ocurren en esta importante actividad de ocuparnos de la salud de las personas, lo cual ya constituye mi mayor recompensa.



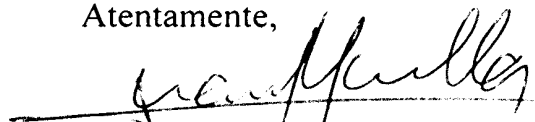
A mi familia, Anamaria, Santiago Martín y Sergio por apoyarme constantemente, tener la paciencia para soportar momentos intensos de trabajo y falta de dedicación de tiempo hacia ellos, y por contagiarme su alegría y gran amor por la vida.

A todos los accionistas por haberme confiado y respaldado en esta hermosa responsabilidad de dirigir y servir en nuestra creciente Corporación Salud. Un agradecimiento muy especial para los 262 nuevos socios, por haber confiado en nosotros y haber tomado la decisión de incorporarse en este viaje hacia la creación del mejor sistema de salud. Muchas gracias por su apoyo y credibilidad, tienen nuestro compromiso de lograr nuestros objetivos. Todas sus ideas para hacerlo mejor serán fundamentales para nuestros logros.

A nuestro Comité de Dirección y a su Presidente, señor Luis Romero por su permanente apoyo, por su crítica constructiva y su guía para que podamos mejorar día a día nuestro trabajo.

A mis más de mil compañeros de trabajo que son los verdaderos artistas de esta obra que crece día a día y que va tomando la forma anhelada. A todos ustedes, queridos compañeros el mayor agradecimiento. Son ustedes la Corporación Salud.

Atentamente,



Juan Sevilla Ledergerber
Presidente Ejecutivo

Quito, 05 de marzo de 2010

