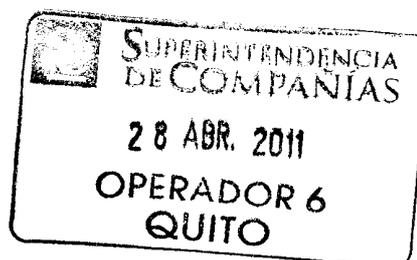


**INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS  
POR EL EJERCICIO ECONÓMICO 2010**

**INDICE**

1. ENTORNO ECONOMICO	Pág. 1
2. ANALISIS ESTADOS FINANCIEROS	Pág. 2 - 5
3. PRINCIPALES GESTIONES	
PRESIDENCIA EJECUTIVA	Pág. 5
AREA FINANCIERA – ADMINISTRATIVA	Pág. 8
RECURSOS HUMANOS	Pág. 8
SISTEMAS Y TECNOLOGÍA	Pág. 10
SALUDSA	Pág. 11
LATINOMEDICAL	Pág. 13
ODONTOCARE	Pág. 14
RESPONSABILIDAD SOCIAL	Pág. 15
4. CONCLUSIONES	Pág. 17
5. AGRADECIMIENTOS	Pág. 18



**INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS  
POR EL EJERCICIO ECONÓMICO 2010**

**1. ENTORNO ECONÓMICO:**

Principales indicadores económicos 2010

Inflación Anual : 3,33%

PIB (en millones): USD 56.998

Variación del PIB (En USD corrientes): 10,9% (estimado)

PIB per cápita: USD 4.013 Variación en USD corrientes: 9,37 % (estimado)

Precio promedio del petróleo: USD 81,52. Variación: 55%.

Desempleo a Dic. 10: 6,11 %.

Balanza comercial: USD – 1'489 (millones) Variación:- 348%.

Reserva monetaria: USD 2.869 millones. Variación:-25 %

Remesas de los emigrantes: USD 1'718 millones. Variación: -32 %

Recaudación de impuestos (IR, IVA e ICE): USD 6.179 millones. Variación:-4% %.

Deuda pública total: USD 13.338 (millones) Variación: 30 %.

El año 2010 fue un año sin elecciones, por lo tanto con menores movimientos a nivel político, salvo por el 30 de septiembre. En el campo internacional, se fue recuperando lentamente la actividad económica, con todas las medidas adoptadas por los países más grandes y desarrollados.

## **CORPORACION ~~S~~ SALUD**

El precio promedio del petróleo se incrementó un 55% por ciento con respecto al precio promedio del 2009, lo cual generó importantes recursos para el país.

Así mismo la deuda pública tuvo un incremento de aproximadamente USD 3.000 millones, un 30% adicional con respecto al saldo del 2009. Nuevamente, una gran inyección de recursos para la economía nacional.

Por el otro lado, la balanza comercial ha incrementado su déficit en más de USD 1.000 millones, es decir un 348% más que el año pasado y las remesas de los emigrantes cayeron un 32%, es decir aproximadamente USD 800 millones.

Pese a esto el incremento de dinero en la economía del país fue muy grande, lo cual hizo que la demanda general de todo tipo de bienes y servicios creciera y por ello el desempleo también cayera con respecto al 2009.

En medio de este entorno económico, político y social las empresas de la Corporación Salud y Medisystem Holding desarrollaron su actividad económica con los siguientes resultados:

### **2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS:**

#### **Balance General:**

##### **Activo:**

En caja se mantienen USD 342.000, producto de las decisiones de Junta del año 2010 y que se destinarán para inversiones que requiera hacer la empresa en este año 2011.

Otras cuentas por cobrar USD 6.000, corresponde a un préstamo que se realizó a BSG, para la liquidación de uno de sus ejecutivos, valor que se cobrará al fin del mes de Abril.

## CORPORACION **SALUD**

En inversiones en compañías subsidiarias se tiene USD 10.350.000, lo que representa un incremento de USD 315.000, respecto del año pasado, debido a las variaciones del valor patrimonial de las empresas en las que Medisystem Holding mantiene sus inversiones, según se puede ver en la nota cuatro del informe de auditores:

<u>Compañía</u>	<u>% de</u>		<u>Valor</u>		<u>Saldo Contable</u>	
	<u>2010</u>	<u>2009</u>	<u>Propiedad</u>	<u>Patrimonial</u>	<u>2010</u>	<u>2009</u>
			<u>Proporcional</u>	<u>Proporcional</u>		
Saludsa Sistema de Medicina Prepagada del Ecuador S.A.	96.04	96.04	6,178	4989	6,178	4,989
Saludsa Sistema de Medicina Prepagada del Ecuador S.A. - Valor adicional pagado (1)					1.841	1,841
Promotores Médicos Latinoamericanos	97.54	97.54	2,187	3068	2,187	3068
LATINOMEDICAL S.A.						
BSG Consulting Cía. Ltda.	50.00	50.00	131	124	131	124
Adsamed S.A.	99.99	99.99	<u>13</u>	<u>13</u>	<u>13</u>	<u>13</u>
<b>Total</b>			<b><u>8,509</u></b>	<b><u>8,194</u></b>	<b><u>10,350</u></b>	<b><u>10,035</u></b>

### **Pasivo:**

En cuentas por pagar accionistas consta el rubro de USD 58.000, los mismos que se entregaron por parte de los accionistas al inicio de la constitución de la empresa para la realización de proyectos y que se podían devolver a los accionistas este año, pero aún no se ha ejecutado esta acción.

En cuanto a impuestos por pagar, esta cuenta se encuentra en 0, ya que por su giro de negocio esta empresa es una tenedora de acciones o holding, que recibe ingresos por concepto de dividendos de las empresas en las cuales tiene acciones, que a su vez ya han tributado y por lo tanto, están exentos de impuestos.

## CORPORACION SALUD

### **Patrimonio:**

El capital social se mantiene en USD 3.613.000.

Aportes para futuras capitalizaciones se mantiene en USD 132.000.

La reserva legal se incrementó sustancialmente de USD 1.000 a USD 610.000, debido al aumento de capital que se realizó en el 2009 para satisfacer las normas legales que rigen el manejo de este rubro.

Las utilidades retenidas son de USD 6.283.000 por los resultados obtenidos, originados en las utilidades de las empresas en las que Medisystem Holding tiene sus inversiones.

El patrimonio es de USD 10.638.000, 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 5.801.000 lo cual es USD 361.000 menor que en el año pasado, debido a la caída en utilidades de Latinomedical, ocurrida por retrasos en el inicio de sus proyectos de consultorios médicos y a una pérdida en el negocio de BSG, que quedó muy lejana de sus presupuestos de ingresos y resultados el año pasado.

Los gastos de administración fueron de USD 39.000, que se originan en impuestos y patentes municipales.

En otros ingresos y gastos el valor no es material, corresponde a rendimientos financieros por los saldos en caja, así como a costos bancarios. Sin embargo, es importante anotar que al haber mantenido un saldo en caja tan alto, en espera de realizar inversiones internacionales, perdimos la oportunidad de realizar mayores ingresos financieros.

Todos los ingresos de la empresa fueron exentos de impuestos, por ello no hay pago de impuesto a la renta.

## CORPORACION SALUD

La utilidad neta del ejercicio proveniente de las inversiones en empresas fue de USD 5.762.000, frente a USD 6.104.000 el año pasado. Este resultado se debe a que se presupuestó un aumento de gasto en Latinomedical y por ello, menores resultados que en el 2009, debido a que se ha invertido en duplicar la capacidad operativa de esta empresa, con un fuerte énfasis en la ciudad de Quito. Como ya lo mencioné antes, también se llegó a menores resultados en BSG, la empresa creadora y comercializadora del software de consultorios.

La Presidencia Ejecutiva propone a los accionistas la repartición del 96% de la utilidad obtenida durante el ejercicio económico 2010.

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

### **3. PRINCIPALES GESTIONES DE LA PRESIDENCIA EJECUTIVA, ÁREAS Y EMPRESAS EN DONDE MEDISYSTEM HOLDING TIENE INVERSIONES.**

#### **Presidencia Ejecutiva:**

#### **1) Estudio de factibilidad para montar un corredor de seguros de Gastos Médicos en Houston:**

Dentro de nuestro objetivo de poder realizar negocios internacionales, contratamos un estudio de factibilidad para evaluar la posibilidad de formar un corredor en los EEUU, con una inversión en el estudio de USD 15.000, con la participación de dos expertos en el mercado americano. Luego de evaluar los resultados del estudio resolvimos desistir de la inversión, puesto que los clientes no serían nuestros sino de la fuerza de ventas, que a su vez nos generaba una inversión muy fuerte en anticipos de comisiones, con un alto riesgo de migración del vendedor con su cartera, pues no eran empleados y serían ellos los dueños de los clientes. Por otro lado, la gestión no se podía concentrar en el estado de Texas, sino que tenía que ser en todo el país, lo que a su vez nos dispersaba demasiado, sin permitirnos el control debido. Por todos estos motivos desistimos de realizar esa inversión.

## **CORPORACION SALUD**

### **2) Evaluación Consultorios Palm Springs:**

Con el contacto de Jorge Andrés Wills cuyo tío es un médico reputado en esta ciudad, viajé a la misma con el fin de evaluar el funcionamiento y posibilidades de inversión en consultorios médicos. El viaje fue de mucho provecho. La posibilidad invertir quedó abierta y se evaluarán las oportunidades que esta ciudad presenta en su rápido crecimiento.

Durante este viaje tuve la oportunidad de conocer software de gestión hospitalaria, así como también para la actividad aseguradora, oportunidades que fueron direccionadas a Saludsa, empresa que había emprendido su proyecto de renovación de software con desarrollo propio y que, a partir de esta oportunidad se ha llegado a un acuerdo con proveedores internacionales y está iniciando un contrato que le permitirá acortar su período de desarrollo y contar con el know how de más de 100 compañías que utilizan este software en el mercado más desarrollado del mundo.

### **3) Evaluación mercado peruano:**

A finales del año realizamos otro viaje a Lima, con el fin establecer contacto con el Grupo Interbank y evaluar la posibilidad de inversiones conjuntas en el campo de la salud en Perú, con este grupo que es muy fuerte en actividades de retail. También se evaluaron posibilidades de inversión con otras empresas, una de ellas es Doctor Más, que se dedica a la consulta médica a domicilio. Los ejecutivos de esta empresa estuvieron de visita en el Ecuador y se han dejado canales abiertos para continuar negociaciones que nos permitan avanzar en posibles alianzas durante este año.

### **4) Creación de Odontocare:**

Conforme a lo informado en la pasada Junta, fundamos la empresa de servicios odontológicos Odontocare e hicimos el traspaso de todo el personal que laboraba en Latinomedical en este campo, hacia esta nueva empresa, que ha desarrollado la actividad normal que se venía realizando en este campo, además de haber sido un factor vital en el servicio a los clientes de Unibanco, importante negocio que se efectuó este año en las empresas de la Corporación Salud y que produjo más de USD 1.000.000 en resultados.

## CORPORACION SALUD

### **5) BSG Consulting:**

Durante este año presidí la gestión de esta empresa que pasó por la redefinición del producto, análisis de mercado, procesos de venta del producto al Ministerio de Salud, Humana y Ecuasanitas, entre los más importantes. En el mes de septiembre tuvimos que reestructurar toda la empresa con la salida de su gerente general-técnico y algunos funcionarios importantes.

Luego de un análisis estratégico conjuntamente con el directorio de Medisystem Holding resolvimos salir de esta inversión, debido a que no cumple con los principios de la filosofía corporativa de nuestra empresa y además requiere un expertise distinto al existente. Esta es una empresa de comercialización de software y como tal debe salir de nuestro portafolio de inversiones. A la fecha la empresa ha liquidado a su personal y ha realizado dos importantes ventas de los códigos fuente de su producto sin fines de comercialización, que harán que se tenga una ligera utilidad en el 2011, y a su vez, nos permita realizar una venta de la empresa saneada en caso de que existan interesados.

### **6) Empresa de aseguramiento dental:**

Hemos trabajado conjuntamente con Equivida en la valoración del negocio de aseguramiento dental y al final del año establecimos un acuerdo para la participación 50-50 en el capital de esta empresa, lo cual supondrá una inversión de USD 180.000 por parte de Medisystem Holding. La empresa tiene un presupuesto de utilidades brutas para este año de USD 156.000.

### **7) Planificación Estratégica:**

Como todos los años este año volvimos a realizar nuestro proceso de planificación estratégica. La innovación del proceso fue la participación de los directores de la empresa, durante dos días completos en todas las reuniones de estructuración del plan, el mismo que está siendo trabajado con prioridad absoluta sobre cualquier otra actividad y ha alineado a todas las empresas de la Corporación bajo una sola visión y una sola misión. La filosofía de la empresa tiene un compromiso total con el enamoramiento al cliente y con entregarle un servicio de salud integral personalizado, para constituirnos en el mejor sistema de salud del mundo.

## CORPORACION SALUD

### **Área Financiera - Administrativa:**

Dentro de esta área las principales actividades fueron:

- 1) **Implementación de Normas NIIF:** Se trabajó en la adaptación de toda nuestra contabilidad a estas nuevas normas contables, para poder cumplir con las disposiciones de Superintendencia de Compañías.
- 2) **Proyecto ERP:** Se inició con el proceso para la mejora del sistema contable, definiendo los procesos principales y haciendo toda la programación de interfaces con la empresa Novatech. El proceso ha avanzado mucho, pero ha sufrido un retraso de aproximadamente 6 meses por lo complejo de la transaccionalidad de nuestras empresas y demoras de los proveedores. Se espera que comience a funcionar en Junio de este año 2011.
- 3) **Departamento de auditoría:** Se estableció el departamento de auditoría, que ha venido trabajando en la creación de políticas de control interno y en un plan de auditorías por departamentos, con el fin de mejorar nuestros procesos en este campo y evitar pérdidas por falta de implementación de procedimientos y controles .
- 4) **Nuevas oficinas:** Hemos trabajado en la consecución e implementación de nuevas oficinas que nos permitan afrontar un crecimiento del personal de aproximadamente el 30% en el año pasado, con proyectos de oficinas corporativas en Cumbayá, oficinas administrativas para Latinomedical en la Av. De Los Shyris y la readecuación de nuestras oficinas principales en la ciudad de Guayaquil, con el término del contrato de subarriendo del tercer piso a Interagua, para habilitarlo para nuestro uso.

### **Recursos Humanos:**

- 1) **Selección e inducción de nuevos empleados:** Las empresas de la Corporación crecieron durante el 2010 de 1175 empleados a 1505 empleados. Es decir que se debieron manejar procesos de selección e inducción para 330 nuevos cargos.

2) **Capacitación:** el año pasado se dictaron 1966 horas de capacitación para todo el personal. Los cursos más relevantes fueron: Diplomado de salud ocupacional y seguridad industrial dictado en la empresa por la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, Programa de liderazgo para jefaturas nuevas y personal de alto potencial, Trabajo en equipo para toda el área de prestaciones y beneficios con The Edge, Escuela de habilidades comerciales y técnicas de ventas para ejecutivos de ventas de Saludsa., Teleconferencias mensuales de actualización en temas médicos con el Methodist International Hospital de Houston, Capacitación técnica para el área de tecnología: ITLV3; Cobit4.1; Servicio al cliente interno, Actualización en normas tributarias para el área financiera administrativa, Actualización en herramientas informáticas para todo el personal nuevo de la Corporación Salud e iniciamos el programa de enamoramiento del cliente en Saludsa.

3) El año pasado hicimos la evaluación anual de clima laboral con Great Pleace to Work y evidenciamos un gran crecimiento en todos los indicadores, gestión que fue reconocida por esta entidad en su premiación anual, en donde nos encontramos dentro de las 10 mejores lugares para trabajar en el Ecuador y en esta semana se nos ha notificado que estamos dentro de las 100 empresas con mejores índices en Latinoamérica y hemos sido invitados a la premiación en ciudad de México la próxima semana.

4) Se incorporaron 52 empleados discapacitados a la organización, con lo cual cumplimos estrictamente las disposiciones de la ley. Para ello hubo que adaptar los lugares de trabajo y asignar tareas que fuesen posibles de realizar por parte de este nuevo y especial grupo de trabajadores.

## **Sistemas y Tecnología:**

1) Se realizó todo el plan para acometer el proyecto del remplazo de la plataforma informática de Saludsa, denominado ARACNE, con un modelo absolutamente innovador, en donde participan más de 30 personas de diferentes áreas de Saludsa, que han dejado sus funciones en la empresa para dedicarse en forma exclusiva al diseño de toda la arquitectura de procesos requerida para construir el software necesario para soportar la operación. Este proyecto tendrá una inversión aproximada de USD 3.000.000 y estará listo en 2 años.

2) Implementación de una herramienta para la automatización de procesos BPM, digitalización de documentos y Flujos de Trabajo (workflows): Se definió la herramienta para llevar a cabo esta importante estrategia establecida. Se adquirió el Programa “K2” como complemento al software de Microsoft. Esto nos permitirá orquestar los procesos de negocio de las empresas de la Corporación, digitalizar los documentos y realizar los flujos de trabajo necesarios con mayor eficiencia.

### **3) Políticas de seguridad de la información.**

Se trabajó en la estructuración de las políticas de seguridad de la información y se definieron las bases de la implementación que se ejecutará en el 2011 luego de su proceso de socialización. Se establecieron los esquemas de las siguientes políticas:

- ✓ Control de acceso a la información,
- ✓ Estructura del directorio activo corporativo,
- ✓ Estrategia de navegación en internet,
- ✓ Correo electrónico,
- ✓ Antivirus,
- ✓ Manejo del ciclo de vida de la información.

## CORPORACION SALUD

Cabe señalar, señores accionistas que la Presidencia Ejecutiva de Medisystem Holding S.A., ha dado cumplimiento a todas las decisiones y resoluciones de la Junta General de Accionistas así como del Directorio.

Así mismo la empresa ha respetado los derechos de propiedad intelectual respecto del uso de marcas así como de software.

### **SALUDSA**

- 1. Optimización de nuestra red de prestadores:** Se redujo la siniestralidad en 3,4 puntos porcentuales respecto al año 2009. Este es un logro que se consigue con una correcta política de convenios y de precios en nuestra red de prestadores, así como con el direccionamiento a nuestros centros médicos, todo ello se traduce en una medicina más eficiente para nuestros clientes. Es uno de los factores principales de haber logrado incrementar la utilidad antes de impuestos en 24% en Saludsa.
- 2. Crecimiento Oncocare:** El Negocio Oncológico, en su segundo año de gestión, generó ingresos por USD 2.487.000 y utilidades operativas de USD 1.330.000, además su cartera de clientes creció de 17.034 clientes a 26.502 clientes al finalizar el año.
- 3. El Direccionamiento a los PMF:** Se logró cumplir la meta de un 57% de atenciones ambulatorias de nuestros clientes en nuestros centros. Para ello el trabajo de Saludsa es fundamental, pues realiza toda de venta de nuestros centros a nuestros clientes del prepago, a más de la calidad necesaria que deben brindar nuestros centros y todo su equipo médico para que el cliente se atienda a gusto en ellos y retorne.
- 4. Negocios con Aliados Estratégicos**
  - 4.1 ALIANZA CON EQUIVIDA.-** Esta alianza se fortaleció durante el año 2010 generando comisiones para Saludsa por USD 788.224 por la venta de los productos de Equivida en nuestra cartera de clientes. Actualmente 4 de cada 10 contratos individuales son vendidos con una póliza de Vida incluida. También se comercializa planes de muerte accidental, planes odontológicos y planes de desempleo.

**4.2 ALIANZA CON MEDISALUD.-** Actualmente MediSalud administra las farmacias ubicadas en nuestros Puntos Médicos Familiares y a través del direccionamiento se ha logrado que nuestros clientes compren cada vez más medicamentos en estas farmacias, llegando en el 2010 a ventas por USD 3.272.000 y comisiones para Saludsa por 490.800 dólares.

En el presente año se implementará un nuevo cuadro básico de medicamentos que según estimaciones generarán beneficios adicionales por aproximadamente USD 500.000 anuales.

Es importante resaltar que estos resultados se han logrado gracias al excelente trabajo del equipo que lidera el Proyecto de Medicamentos y que lo conforma el personal especializado de Saludsa y Latinomedical, quienes han trabajado de manera conjunta para el logro de estos beneficios.

**5. Desarrollo de una metodología y creación de un área de administración de proyectos:** Con el fin de ser eficientes y poder administrar todos los proyectos innovadores de la empresa se creó la OMP, Oficina de Manejo de Proyectos.

Desde el mes de Septiembre del año pasado, esta área está plenamente capacitada y estructurada para lograr su objetivo de normar la metodología de Dirección de Proyectos y controlar el desempeño de los mismos. Para lograrlo se contrató una consultora externa, la misma que acompañó el proceso durante la implementación, capacitando a todo el personal estratégico de la Compañía y permitiendo el manejo de: 1.- Proyectos Estratégicos, generalmente pensados en los procesos de planeación y propuestos por el Comité Corporativo o Gerentes de primera línea. 2.- Proyectos de mejora operacional, que significan importantes cambios y son generalmente propuestos por el staff ejecutivo de la empresa y 3.- Proyectos Kaizen, que son pequeñas y medianas innovaciones propuestas por todo el personal en sus áreas de influencia.

Los resultados en este campo están a la vista, pues existe un orden, cumplimiento de metas y seguimiento, muy distintos del pasado, que permiten que la innovación se lleve a la práctica.

## **LATINOMEDICAL**

### **1. Ampliación de la capacidad de atención:**

Durante el 2010, prácticamente se duplicó la capacidad de atención a nivel nacional, con un especial énfasis en la ciudad Quito, en la cual existía un importante déficit. Se crearon los siguientes centros:

- **PMF Villaflora.**

- 4 consultorios.
- Medicina General, ginecología y pediatría.
- Laboratorio Exdela
- Vacunación y terapia respiratoria.

- **PMF La Y**

- 12 consultorios.
- Endoscopia, terapia física, odontología, farmacia, rayos X, ecografía, vacunación, Laboratorio Exdela y terapia respiratoria.

- **PMF Quicentro Sur**

- 7 consultorios.
- Terapia física, odontología, vacunación, rayos x y ecografía.

Adicionalmente en la ciudad de Guayaquil se realizó la ampliación de Mall del Sol con 4 consultorios más, terapia física, vacunación, farmacia ampliada y se inició el proceso de traslado del centro de procesamiento del Laboratorio Exdela Guayaquil al centro comercial Albán Borja.

Todo esto supuso la incorporación y entrenamiento de 135 profesionales que ingresaron a la empresa durante el 2010, con los cuidados en mantener la cultura empresarial y el ambiente de trabajo, que no sólo que se mantuvieron, sino que tuvieron un sobresaliente desempeño, de acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta de Great Place to Work 2010.

## **2. Ampliación de estructura administrativa:**

Se creó la Gerencia Comercial, con el fin de poder llegar de mejor manera a la clientela y generar productos novedosos. Durante este año lanzó la tarjeta de atención con descuentos y la comercialización de dispensarios para empresas.

También se creó la Gerencia de Calidad, para lo cual se realizó un proceso de selección de profesionales en Colombia, país en el que existe un gran desarrollo de esta carrera. Esta área es vital en la atención de salud, en la que está en riesgo permanente la vida de nuestros clientes, todos los procedimientos deben estar predefinidos para que los riesgos propios de nuestra actividad sean tratados técnicamente y se minimicen profesionalmente.

Adicionalmente se terminó la consultoría con el centro de gestión hospitalaria en calidad de gestión y todos los procesos están incorporando sus recomendaciones.

## **ODONTOCARE:**

1. Este año 2010 se creó nuestra empresa de servicios odontológicos, los mismos que se brindaba a través de Latinomedical, con el traspaso exitoso de 57 funcionarios.
2. Se amplió la capacidad operativa en un 40%. Se pasó de 15 consultorios a 21. Se establecieron 2 consultorios en la ciudad de Cuenca, 3 en la Y y 3 en el Quicentro Sur.
3. Se cerró la operación en Mall San Luis por falta de espacio en ese Punto Médico Familiar.
4. Por otro lado, se estructuraron dos productos para la cartera de clientes de Unibanco que fueron muy exitosos y reconocidos por el cliente. Cabe señalar que para ello se formó una red nacional de servicio odontológico, que funciona con los criterios unificados y las directrices de Odontocare.
5. Se ha trabajado intensamente en la unificación de procedimientos administrativos y técnicos con muy buenos resultados.

**RESPONSABILIDAD SOCIAL:**

A través de la Fundación Futuro hemos trabajado para mejorar la calidad de vida de comunidades de escasos recursos del Ecuador, en los siguientes campos de acción:

**1. Programa de Salud Comunitario:**

Cada familia paga mensualmente \$ 0,50 por su afiliación y \$0,50 por consulta médica. Con estos aportes se crea un fondo mutual que es utilizado por las comunidades para la auto sustentación de sus propios centros. Las familias afiliadas tienen atención en las áreas de: medicina general, odontología, ginecología, laboratorio y farmacia.

**Afiliados y Atenciones:**

<b>COMUNIDAD</b>	<b>FAM AFILIADAS 2009</b>	<b>FAM AFILIADAS 2010</b>	<b>PAC. ATENDIDOS 2009</b>	<b>PAC. ATENDIDOS 2010</b>
UNOCANC 2000	1.551	1.734	2.709	3.605
COCAP 2002	1.113	1.466	1.269	1.996
ILLAGUA	541	562	1.676	1.816
ISLA TRINITARIA	1.469	1.620	3.269	1.860
PLAN PILOTO	1.557	1.750	5.283	5.387
<b>TOTAL</b>	<b>6.185</b>	<b>7.132</b>	<b>14.206</b>	<b>14.664</b>

Cada familia tiene 6 miembros en promedio, por lo que beneficiamos a más de 37.000 personas con nuestro sistema.

**2. Cultivo de la colza:**

Proyecto para incorporar a las comunidades en toda la cadena de producción de la colza canola (Aceite Omega 3) para su posterior comercialización.

**3. Tema educativo:**

Se está alfabetizando a los adultos mayores en sus comunidades para que sean a su vez ellos quienes ayuden a los niños en su aprendizaje. Se capacitan adicionalmente a las comunidades en temas de salud.

**4. Microcrédito:**

Se crearon dos cooperativas de ahorro para apoyar la producción agrícola, con responsabilidad solidaria de la comunidad.

**5. Voluntariado Empresarial:**

El Departamento de Sistemas de la Corporación Salud, ha desarrollado un software para que las comunidades manejen las historias clínicas de manera virtual, de este modo se aplica el concepto de cero papeles.

La inversión en estos proyectos para el año 2010 de las empresas de la Corporación Salud fue la siguiente:



#### **4. CONCLUSIONES:**

El año 2010 fue otro año muy intenso en cuanto al hacer, a la actividad permanente, a la consecución de resultados que nos llevan a una mayor rentabilidad, eficiencia y crecimiento. Fue un año en el que a este nivel alcanzamos las metas propuestas.

También fue un año, en el cual no conseguimos todo lo que queríamos, como en el caso de la comercialización del producto pool o nuestro nuevo producto dispensarios, o en el caso de la venta del software de nuestra empresa BSG, es decir como en cualquier empresa o emprendimiento, que asume un riesgo y propuestas nuevas. En muchas cosas acertamos, si tenemos un buen plan, pero pese al mismo, siempre nos desviamos ligeramente de la ruta trazada, porque en el camino hay muchas lecciones que aprender y que hacen que unas veces hayamos subestimado el tiempo de aprendizaje y otras tantas, que los objetivos trazados cambien por lo aprendido en el viaje.

La pronta consolidación de nuestra visión estratégica y el plasmarla de forma práctica en el servicio al cliente es mandatoria, pues de lo contrario nuestra oferta es insuficiente para las necesidades actuales del cliente, no se diga, para enamorarlo, como es nuestra pasión. Los objetivos están bastante más claros y el poder aplicar nuestros aprendizajes sobre la salud integral generará una nueva era en el servicio y una nueva etapa con el gran reto de enamorar a nuestros clientes.

La preparación del equipo humano es intensa y muy diferente a la que veníamos realizando en la organización. Hoy en día hay un gran protagonismo de cada individuo que labora y sirve en nuestras empresas y nos hemos centrado en descubrir nuestra vocación en el trabajo hacia este maravilloso regalo que nos ofrece nuestra actividad: el poder servir y acompañar a nuestros clientes en el proceso de mantenerse, crecer y cuidar su salud. Las recompensas en este trabajo no tienen límite, si nos entregamos por entero a su majestad nuestro cliente.

## CORPORACION SALUD

Estoy muy ilusionado, no solamente por los resultados alcanzados y todos los reconocimientos recibidos en el campo empresarial por nuestras empresas, sino por el cambio esencial que se puede sentir en nuestra organización. Porque ya no somos los mismos, porque hay una transformación que ha comenzado a operar en el interior de cada uno de nosotros y estoy seguro de que brindaremos algo diferente a nuestros clientes, nuestros empleados, nuestros accionistas, nuestras familias, al país y al mundo.

### **5. AGRADECIMIENTOS:**

Este fue un año muy especial para mi familia, los procesos por los que tuvimos que pasar fueron muy duros y llenos de momentos de una gran angustia, miedo, rencor, rabia y rebeldía. Todos estos sentimientos afloran en nosotros porque somos seres humanos frágiles y perecibles. Sin embargo, preparan nuestras almas para momentos de indescriptible alegría, belleza y amor.

Quiero agradecerle Señor por mostrarme en nuestra fragilidad y miedo. Gracias por estar presente en todos los que nos rodearon con su cariño y soporte.

Quiero agradecer especialmente a mi esposa Anamaría, por haberme dado fuerzas cuando se me agotaron, alegría cuando la tensión me carcomía y todo lo que el amor comprometido puede lograr. Gracias por ser mi compañera fiel y guerrera del amor.

A mis hijos Santiago y Sergio, por aceptar los designios de la vida con alegría, por confiar y tener fe cuando las decisiones fueron dudosas, por su tolerancia y amor, por su coraje y su temple.

A todos ustedes mis socios, por su apoyo incondicional sin escatimar nada. Unas veces con recursos económicos y llamadas cariñosas y otras veces, por su silencio y confidencialidad respetuosa.

A ese grupo íntimo dentro de la organización que cumplió funciones de apoyo estratégico, pero sobre todo, de apoyo al espíritu mío y de mi familia, ustedes saben quiénes son. Mil gracias siempre!

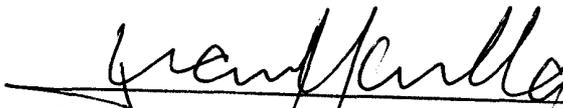
# CORPORACION SALUD

A mi equipo de Gerentes, llamado Comité Corporativo Ampliado que timoneó sus barcos, en estos tiempos de tormenta para mí, de manera inmejorable. Gracias! Creo que siempre ha estado claro que son ustedes los motores de esta gran organización.

A mis mil quinientos compañeros de trabajo todo mi agradecimiento. Son un equipo maravilloso que cambiará el mundo con sus granitos de servicio y vocación.

A mi Directorio y su Presidente, Luis Romero, todo mi agradecimiento por su soporte permanente, su calidad humana y toda su sabia guía en este caminar.

Atentamente,



Juan Sevilla Ledergerber  
PRESIDENTE EJECUTIVO  
MEDISYSTEM HOLDING S.A.

Quito, Marzo 23, 2011

