

INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL AÑO 2012

ÍNDICE

1. ENTORNO ECONÓMICO	Pág.	2
2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE MEDISYSTEM HOLDING S.A.	Pág.	3
3. RECOMENDACIONES SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES	Pág.	4
4. RESULTADOS DE LAS EMPRESAS DEL HOLDING 2012	Pág.	5
5. PRINCIPALES ACCIONES CORPORATIVAS EJECUTADAS EN EL 2012	Pág.	10
6. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y JUNTA, ASÍ COMO CUMPLIMIENTO DE NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR	Pág.	15
7. RESPONSABILIDAD SOCIAL	Pág.	15
8. RETOS PARA EL FUTURO	Pág.	18
9. AGRADECIMIENTOS	Pág.	20

1. ENTORNO ECONÓMICO Y HECHOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO ECONÓMICO 2012

El entorno económico en el que nuestras empresas desempeñaron su accionar fue la economía ecuatoriana, aunque durante este año también realizamos intentos de expandir nuestra actividad hacia el Perú, sin que hasta el presente se haya podido materializar esta meta.

El Ecuador tuvo un crecimiento económico aceptable del 4,82%.

El tipo de cambio frente a los países vecinos ha seguido depreciándose lentamente, favoreciendo así nuestras exportaciones. También se ha depreciado el dólar frente al euro, provocando el mismo efecto con los países de la Unión Europea.

La inflación anual total fue de 4,16%.

Durante este año existió una liquidez suficiente para el desenvolvimiento de la economía, fundamentada en la recaudación de impuestos, pues se duplicó el impuesto a la salida de capitales y se ha continuado recaudando significativas cantidades en el impuesto a la renta. Además, el petróleo cerró con un precio promedio de USD 98 el barril y un aumento de la producción petrolera de 6%, respecto del año pasado.

En el mercado asegurador sucedieron cambios extraordinarios con la venta obligada de empresas no financieras que tuvieron que realizar los bancos, debido a la consulta popular en la que se señaló que los bancos debían vender todos los demás negocios no financieros en los que sus accionistas tuviesen inversiones.

Se expidieron nuevas leyes que tuvieron impacto en nuestros negocios tal como la Ley Orgánica de Discapacidades, en la cual se dispone que todos los discapacitados y enfermos graves, sean recibidos por las prepagas, sin ninguna carencia, ni señalamiento de preexistencias. Este tema es un asunto grave pues violenta completamente el principio de selección aleatoria del riesgo, base para que pueda realizarse la actividad aseguradora. Sin él, los clientes que ya tienen una inminente atención vienen, pagan una ínfima cuota y sin que medie ningún período de espera demandan dicha atención, que puede llegar a ser 200 veces superior al precio pagado.

En medio de este entorno de oportunidades y amenazas, se desarrolló la actividad de Medisystem Holding.

2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Estado de pérdidas y ganancias:

En el año 2012 ingresaron dividendos por USD 8.524.000, es decir USD 2.988.000 más que en el año 2011.

En cuanto a gastos administrativos los mismos ascendieron a USD 172.000 vs USD 69.000 del año 2011, esto debido a una serie de estudios de mercado y asesorías contratados en el último año, superiores a los del año 2011.

Balance General:

En bancos se tiene USD 1.003.000, producto del aumento de capital realizado el año pasado, con acciones preferidas y un premio en el precio de las mismas, debidamente autorizado por la Junta General de Accionistas.

En otras cuentas por cobrar se tienen USD 1.000.

En otros activos se tienen USD 3.593.000, que son dividendos pendientes de cobro a Saludsa, de acuerdo a la planificación financiera corporativa y que serán cobrados este año.

Las inversiones en subsidiarias son USD 10.092.000, con prácticamente ninguna variación respecto del año 2011.

El total del activo es de USD 14.689.000, un 45% más que en el año 2011, sobre todo por el aumento de dividendos recibidos.

En cuanto al pasivo se tiene USD 15.000 en cuentas por pagar.

En otros pasivos financieros, que son valores de accionistas entregados en períodos anteriores, se tienen USD 190.000.

El total del pasivo es USD 205.000, un ligero aumento respecto del año 2011.

En cuanto al patrimonio:

El capital social es el mismo del año 2011, es decir USD 3.613.000.

Aportes de accionistas USD 73.000, producto del aumento en acciones preferidas realizado el año pasado y mencionado ya en el informe.

La prima de emisión es de USD 899.000, que corresponde al mismo aumento, ya mencionado.

La reserva legal se encuentra en USD 1.733.000, un crecimiento de medio millón de dólares respecto a la misma cifra en el año 2011, habiendo dado cumplimiento a disposiciones legales.

Utilidades retenidas tiene un valor de USD 8.165.000, vs USD 5.451.000 del año 2011.

El patrimonio total es de USD 14.689.000 vs USD 10.441.000 en el año 2011, un 40% de incremento en el patrimonio al cierre del ejercicio.

3. RECOMENDACIÓN SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Me permito sugerir a la Junta General de Accionistas el reparto del 100% por ciento de los dividendos, luego de hacer la reserva legal necesaria, de la siguiente forma:

Para accionistas que tengan menos del 1% de participación en el capital, un pago de contado en el mes de Mayo del año 2013.

Para accionistas con el 1% o más, el valor del dividendo correspondiente dividido en siete partes iguales pagaderas mensualmente a partir del mes de Mayo del año 2013.

4. RESULTADOS DE LAS EMPRESAS PERTENECIENTES A MEDISYSTEM HOLDING S.A. EN EL AÑO 2012 Y CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS ECONÓMICOS.

SALUDSA:

SALUD S.A.	DEL 01 DE DICIEMBRE AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012					
	PRESUPUESTO	%	REAL	%	VARIACION	%
INGRESOS	108.970.225		108.088.648		(881.578)	99,2%
COSTOS DE ATENCIONES	(69.743.344)	64,0%	(66.823.628)	61,8%	(2.919.717)	95,8%
UTILIDAD BRUTA	39.226.881	36,0%	41.265.020	38,2%	2.038.139	105,2%
(-) GASTOS	(32.215.567)	29,6%	(31.823.971)	29,4%	(391.596)	98,8%
RESULTADO	7.011.315	6,4%	9.441.049	8,7%	2.429.735	134,7%
(+) INGRESOS FINANCIEROS	638.986	0,6%	685.647	0,6%	46.661	107,3%
(-) EGRESOS FINANCIEROS	(65.611)	-0,1%	(140.717)	-0,1%	(75.106)	214%
(+/-) INGRESOS O EGRESOS NO OPER.	609.771	0,6%	766.588	0,7%	156.817	125,7%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	8.194.460	7,5%	10.752.568	9,9%	2.558.108	131,2%
(-) PARTICIPACION TRABAJADORES	(1.229.169)	-1,1%	(1.614.117)	-1,5%	(384.948)	131,3%
(-) IMPUESTO A LA RENTA	(1.602.017)	-1,5%	(2.018.205)	-1,9%	(416.188)	126,0%
RESULTADO NETO	5.363.274	4,9%	7.120.245	6,6%	1.756.971	132,8%

Saludsa tuvo un muy buen año nuevamente, basado en el cumplimiento de sus ingresos presupuestados, un manejo del costo técnico que permitió 3 puntos de mejora respecto al presupuesto, un cumplimiento de sus gastos y con ello utilidades 33% superiores al presupuesto.

LATINOMEDICAL:

LATINOMEDICAL	DEL 01 DE DICIEMBRE AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012					
	PRESUPUESTO	%	REAL	%	VARIACION	%
INGRESOS	23.347.851		23.588.222		240.371	101,0%
COSTOS DE ATENCIONES	(11.385.881)	- 48,8%	(12.345.304)	-52,3%	959.423	108,4%
UTILIDAD BRUTA	11.961.970	51,2%	11.242.918	47,66%	(719.053)	94,0%
(-) GASTOS	(10.121.467)	- 43,4%	(9.888.561)	- 41,92%	(232.906)	97,7%
RESULTADO	1.840.503	7,9%	1.354.357	5,74%	(486.147)	73,6%
(+) INGRESOS FINANCIEROS	4.312	0,02%	3.707	0,02%	(606)	86,0%
(-) EGRESOS FINANCIEROS	(48.128)	-0,2%	(56.460)	-0,24%	(8.332)	117%
(+/-) INGRESOS O EGRESOS NO OPER.	182.361	0,8%	280.152	1,19%	97.791	153,6%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	1.979.048	8,5%	1.581.755	6,71%	(397.292)	79,9%
(-) PARTICIPACION TRABAJADORES	(296.857)	-1,3%	(237.263)	-1,01%	59.594	79,9%
(-) IMPUESTO A LA RENTA	(386.904)	-1,7%	(309.233)	-1,31%	77.671	79,9%
RESULTADO NETO	1.295.287	5,5%	1.035.259	4,39%	(260.028)	79,9%

Latinomedical cumplió sus ingresos presupuestados, sin embargo su relación de costo en los servicios fue mayor en 3,5 puntos porcentuales, que significaron que a nivel de resultado bruto se llegue a un 80% del objetivo presupuestado.

ODONTOCARE:

ODONTOCARE	DEL 01 DE DICIEMBRE AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012					
	PRESUPUESTO	%	REAL	%	VARIACION	%
INGRESOS	2.538.868		2.118.750		(420.118)	83,5%
COSTOS DE ATENCIONES	(1.130.888)	-44,5%	(922.900)	-43,6%	(207.988)	81,6%
UTILIDAD BRUTA	1.407.980	55,5%	1.195.850	56,4%	(212.130)	84,9%
(-) GASTOS	(1.249.697)	-49,2%	(864.633)	-40,8%	(385.064)	69,2%
RESULTADO	158.283	6,2%	331.217	15,6%	172.934	209,3%
(+) INGRESOS FINANCIEROS	0	0,0%	5	0,0%	5	0,0%
(-) EGRESOS FINANCIEROS	0	0,0%	(28.038)	-1,3%	(28.038)	0%
(+/-) INGRESOS O EGRESOS NO OPER.	0	0,0%	(278.341)	-13,1%	(278.341)	0,0%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	158.283	6,2%	24.843	1,2%	(133.440)	15,7%
(-) PARTICIPACION TRABAJADORES	(23.742)	-0,9%	(3.726)	-0,2%	20.016	15,7%
(-) IMPUESTO A LA RENTA	(30.944)	-1,2%	(4.857)	-0,2%	26.088	15,7%
RESULTADO NETO	103.596	4,1%	16.260	0,8%	(87.337)	15,7%

En el caso de esta empresa el incumplimiento de los ingresos fue significativo por la falta de liquidez, gestión y por la sobreestimación presupuestal.

DENTALNETWORKS:

DENTAL	DEL 01 DE DICIEMBRE AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012					
	PRESUPUESTO	%	REAL	%	VARIACION	%
INGRESOS	2.085.691		1.578.079		(507.612)	75,7%
COSTOS DE ATENCIONES	(629.238)	-30,2%	(423.238)	-26,8%	(206.000)	67,3%
UTILIDAD BRUTA	1.456.454	69,8%	1.154.841	73,2%	(301.612)	79,3%
(-) GASTOS	(1.075.771)	-51,6%	(851.146)	-53,9%	(224.625)	79,1%
RESULTADO	380.683	18,3%	303.695	19,2%	(76.988)	79,8%
(+) INGRESOS FINANCIEROS	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
(-) EGRESOS FINANCIEROS	(4.851)	-0,2%	(6.331)	-0,4%	(1.480)	131%
(+/-) INGRESOS O EGRESOS NO OPER.	(39.251)	-1,9%	(33.547)	-2,1%	5.704	85,5%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	336.582	16,1%	263.817	16,7%	(72.765)	78,4%
(-) PARTICIPACION TRABAJADORES	(50.487)	-2,4%	(39.573)	-2,5%	10.915	78,4%
(-) IMPUESTO A LA RENTA	(65.802)	-3,2%	(51.576)	-3,3%	14.226	78,4%
RESULTADO NETO	220.293	10,6%	172.668	10,9%	(47.625)	78,4%

Esta empresa alcanzó el 75% de su objetivo de ingresos, sin embargo su siniestralidad es mucho mejor que la presupuestada, lo cual hace que a nivel de resultados se logre un 80% de cumplimiento.

BSG:

BSG	DEL 01 DE DICIEMBRE AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012					
	PRESUPUESTO	%	REAL	%	VARIACION	%
INGRESOS	164.139		56.444		-107.695	34,39%
COSTOS DE ATENCIONES	0	0,00%	0	0,00%	0	
UTILIDAD BRUTA	164.139	100,00%	56.444	100,00%	-107.695	34,39%
(-) GASTOS	-22.679	-13,82%	-61.406	-108,79%	-38.727	270,76%
RESULTADO	141.460	86,18%	-4.962	-8,79%	-146.422	-3,51%
(+) INGRESOS FINANCIEROS	0	0,00%	2.081	3,69%	2.081	
(-) EGRESOS FINANCIEROS	-20	-0,01%	-18	-0,03%	2	90%
(+/-) INGRESOS O EGRESOS NO OPER.	0	0,00%	-62	-0,11%	-62	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	141.440	86,17%	-2.962	-5,25%	-144.402	-2,09%
(-) PARTICIPACION TRABAJADORES	-21.216	-12,93%	0	0,00%	21.216	0,00%
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-27.652	-16,85%	0	0,00%	27.652	0,00%
RESULTADO NETO	92.573	56,40%	-2.962	-5,25%	-95.535	-3,20%

Esta empresa presupuestó vender al menos un derecho de uso de las fuentes de su sistema informático, cosa que no se realizó, aunque su movimiento sea prácticamente inmaterial para Medisystem Holding.

Cabe señalar que al momento de realizar el informe no se han llevado a cabo las juntas generales de las empresas aquí presentadas y que los cuadros anteriores aún no son las cifras certificadas por los auditores externos, sin embargo las incluyo como una referencia para que el accionista de Medisystem Holding tenga una idea bastante aproximada de la gestión de las empresas que constituyen el mismo. Las cifras definitivas serán conocidas en las juntas generales de las mencionadas empresas.

5. PRINCIPALES ACCIONES CORPORATIVAS EFECTUADAS DURANTE EL AÑO 2012

Internacionalización del negocio - Perú.

Se continuó en el trabajo con nuestros aliados estratégicos, la cadena de supermercados Cencosud, con quienes se avanzó hasta el momento de realizar la inversión, en el cual Cencosud cambió sus ofrecimientos diametralmente, ofreciendo solamente un centro para realizar la inversión médica y en condiciones bastante más onerosas que las pactadas en un principio. Con estos cambios, el Directorio de la empresa consideró que había que terminar el acuerdo con Cencosud. Luego de ello se tomó contacto con el Banco del Pichincha en Perú, quienes mostraron un interés moderado en el proyecto, que no ha avanzado. También se insistió con Intergroup, sin que haya habido avances importantes. Al momento el proyecto Perú se encuentra suspendido.

Clínica de Corta Estancia

Durante el año pasado se presentó al Directorio la factibilidad de este tipo de clínica, aprobándose finalmente el proyecto. A continuación la búsqueda de terrenos ha sido intensa. En Guayaquil se cerró la negociación de la compra de un terreno para la edificación de una clínica de 20 camas, por un valor de USD 1.450.000. En Quito se encontró un terreno ideal para el proyecto, sin embargo los dueños, luego de haber dado su palabra, decidieron no finiquitar la negociación. Se han contratado los arquitectos y fiscalizadores para el capítulo Guayaquil y el proyecto está en marcha. Su inversión es de alrededor de USD 8.000.000.

Edificio Corporativo Quito

En una alianza con Equivida se ha emprendido el proyecto del Edificio Corporativo propio. Equivida pondrá el capital y realizará un proyecto a medida de ellos y las empresas de la Corporación Salud. Medisystem Holding S.A se compromete en un arriendo de largo plazo, a precios de mercado. El terreno está comprado, se ha escogido a los arquitectos y se espera que a finales del año 2014 podamos estar habitando nuestro propio edificio corporativo, con la comodidad y funcionalidad más avanzadas del país.

Evaluación y compra de aseguradoras

Producto de la consulta popular los bancos tuvieron que vender sus inversiones en aseguradoras. Esta condición generó grandes cambios en el mercado asegurador y nosotros participamos, conjuntamente con las empresas del Grupo Futuro, en el análisis de 4 compañías con sus respectivos procesos de negociación. Al final, Seguros Equinoccial compró Produseguros, transacción que genera algunas oportunidades de negocio para nuestras compañías, que serán capitalizadas en los años venideros.

Gobierno Corporativo

El año pasado se creó la Gerencia de Asuntos Corporativos, que entre otras responsabilidades, gestionó la corrección y aprobación final de los Reglamentos de Junta y Directorio y las reformas de estatutos necesarias para poder implementar las normas de gobierno corporativo requeridas. Todo esto se perfeccionó en una Junta General realizada el año pasado para el efecto.

Comunicación Corporativa

En este campo y con el fin realizar un plan de comunicación corporativa se contrató una consultoría con un asesor externo que determinó que rol debía tener el ente corporativo dentro de la comunicación. Se realizó un trabajo con los diferentes grupos de interés: empleados, socios, administradores, proveedores y clientes y se determinó que el rol del Corporativo es el de transmitir el rumbo de la organización y ser un aval en principios, valores, experiencia y solidez, para todas las organizaciones que estén bajo su responsabilidad. También se consideró importante un cambio de nombre, que fue probado técnicamente. Se determinó que se debería cambiar Corporación Salud, por ser un genérico muy evocativo del sector público y además no registrable. Los nombres finalistas fueron Adveón y Medisystem Holding. Se ha optado por el último, que será con el cual nos referiremos a este conglomerado de empresas.

Estudio de la salud

Se trabajó en recopilar información del sector, que nos permita determinar qué actividades son estratégicas y decisorias para el crecimiento y el desarrollo de un servicio de salud integral para la persona. Se atendió un foro en Colombia y otro en los Ángeles, que contribuyeron a expandir nuestro conocimiento, dentro del objetivo de estar a la vanguardia o en “el estado del arte” en este campo. Se contrató una consultoría externa con el mismo fin. La información conseguida es aún vaga e imprecisa, por la escasez de fuentes confiables en unos casos y en otros, por la desactualización de la misma.

Nuevos proyectos

Se trabajó en la generación y recopilación de proyectos en toda la organización, acción que generó 17 proyectos para ser evaluados. El área de nuevos proyectos desarrolló un conjunto de criterios base que deben satisfacer los proyectos y un formulario que deberá llenar el auspiciante de cada proyecto, con el fin que hayan criterios homogéneos que nos permitan presentar, evaluar y priorizar las actividades de manera objetiva.

Creación de Políticas Corporativas

Se configuraron 7 comités interempresariales con especialistas por cada área, con el fin de crear políticas corporativas, los mismos que trabajaron los primeros borradores de políticas. Este trabajo se suspendió ante el desarrollo de una nueva planificación estratégica. Continuará su desarrollo durante el año 2013.

Planificación Estratégica

Para este año la administración propuso un proceso de planificación estratégica profundo, unificando las empresas y el ente corporativo en todos los considerandos. Se contrató una empresa con vasta experiencia en este campo y con una cartera de clientes muy prestigiosos, nacionales e internacionales, con estructuras similares a las de Medisystem Holding y Grupo Futuro. El proceso implicó un diagnóstico muy detallado y la gestación de una estrategia clara y retadora, a la vez que muy rentable.

Las principales conclusiones de la Planeación Estratégica son las siguientes:

- Saludsa y Latinomedical están en sectores diferentes, por ello deben ser gestionadas de forma coordinada, pero independiente.
- El mercado de la salud es un mercado bastante más grande que el mercado del aseguramiento.
- Nuestras empresas tienen que hacer un rediseño del modelo de gestión, que les permita ser más eficientes y que ello se refleje en el gasto administrativo.
- Se requiere mayor información del mercado y de los clientes con el fin de diseñar mejores productos, adaptados a las necesidades de los segmentos de clientes.
- Es fundamental desarrollar las competencias de mercadeo en toda la organización, revisar los modelos comerciales y la retención de clientes.
- Se deben concretar las iniciativas de internacionalización de negocios, mediante la gestión corporativa.
- Se debe generar una reestructuración corporativa, con mayores competencias en el desarrollo organizacional y el mercadeo.
- Las empresas de la corporación pueden generar una facturación 3 veces mayor a la actual, hasta el año 2019, y cuatro veces más en beneficios para los accionistas.

Tesorería

Una de las importantes responsabilidades del Corporativo es el manejo de los excedentes y faltantes financieros de nuestras empresas. En este campo, la gerencia financiera manejó inversiones por un promedio mensual de USD 10.000.000, con un rendimiento de 6,7%, que generaron a las empresas USD 691.000 de ingresos financieros, durante el año 2012. Además, se planifica el flujo de toda la organización para poder acometer importantes proyectos, como el reparto del 100% de los dividendos a los accionistas, la compra del terreno para la clínica en Guayaquil y la financiación de las adecuaciones del centro médico de la Alborada, abierto este año en Guayaquil.



6. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y JUNTA, ASÍ COMO DE NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR

Declaro que he cumplido estrictamente las disposiciones del Directorio y la Junta General de Accionistas.

MEDISYSTEMS HOLDING S.A. se encuentra regularizada en lo que tiene que ver con el tema de propiedad intelectual y de derechos de autor, dando regular cumplimiento a las normas que la legislación dispone sobre la materia, por parte de la Compañía y sus accionistas.

7. RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Para la OIT la Responsabilidad Social Empresarial es el compromiso consciente y congruente de cumplir integralmente con la finalidad de la empresa en lo interno como en lo externo, considerando las expectativas de todos sus participantes, en lo económico, social o humano y ambiental, demostrando el respeto por los valores éticos, la gente, las comunidades y el medio ambiente, para la construcción del bien común.

Dentro de este ámbito, la misma actividad de las empresas de Medisystem Holding, cumple un fin social por excelencia. Brindamos protección económica a las personas en el caso de los quebrantos de su salud, así como también servicios de salud que contribuyen a mantener o restablecer la salud.

Hemos contribuido en este sentido con el pago de 852.180 reclamaciones de salud, por un valor de USD 62.000.000. Amparamos riesgos de salud de diferentes magnitudes a 312.568 personas, aliviando de esta carga al Estado, quien por definición es el garante de la salud de sus habitantes.

Realizamos 352.271 consultas y 777.705 pruebas de laboratorio, en nuestros propios centros médicos donde laboran 282 médicos especialistas.

Nuestra red de salud está constituida por

Médicos	1.119
Laboratorios de Imagen	40
Laboratorios Clínicos	40
Farmacias	67
Prestadores Especiales	138
Red de Descuentos	16
Centros Médicos Especializados	41
Clínicas	93

El año 2012 finalizamos con 1780 empleados en nómina, es decir que aproximadamente 5.000 personas se benefician del trabajo generado por esta Corporación. Nuestra política de salarios cumple estrictamente las normas del país y pagamos salarios basados en el cuartil 3ero de la encuesta de remuneraciones del mercado más prestigiosa del Ecuador.

Somos contribuyentes activos de Fundación Futuro con USD 270.000 en el año 2012, es decir un 3,23% del resultado neto. Los principales indicadores de la fundación son los siguientes:

Proyecto de Salud Comunitaria:

COMUNIDAD	FAM AFILIADAS 2011	FAM AFILIADAS 2012	PAC. ATENDIDOS 2011	PAC. ATENDIDOS 2012
UNOCANC 2000	1.909	2.033	4267	4.062
COCAP 2002	1.288	1.269	2431	2.087
ILLAGUA	569	548	1573	780
ISLATRINITARIA	1.806	1.916	6603	3.779
ASO. 5 DE FEBRERO	1.098	1.236	7.627	7.574
TOTAL	6.670	7.002	22.348	18.282

Fondos Mutuales:

COMUNIDAD	MONTO
UNOCANC 2000	61.630,26
COCAP 2002	44.143,94
ILLAGUA	15.194,12
ISLA TRINITARIA	19.943,72
ASO 5 DE FEBRERO	48.760,00

Proyectos productivos para la sostenibilidad de los centros médicos de Unocanc y Cocap:

Producto	Tipo de cultivo
Canola	Semi comercial
Ajo	Finca orgánica - integral
Uvilla	Finca orgánica - integral

Nuestras empresas han generado un impuesto a la renta de USD 2.380.000 en el año 2012.

La participación de trabajadores en los resultados de las empresas asciende a USD 1.894.000.

En temas ambientales nuestros centros médicos cumplen estrictamente las normas de eliminación de desechos del sector de la salud. Sin embargo, pensamos que en este campo tenemos un déficit de gestión en cuanto a optimización de energía y mejora de la productividad. Temas como cero papeles, archivos digitales y otros asuntos ambientales de vanguardia están pendientes de implementación.

Hemos cumplido estrictamente con nuestros socios en todos los temas de gobierno corporativo, así como también en el pago de puntuales y significativos dividendos.

8. RETOS Y RECOMENDACIONES PARA EL FUTURO

- Tenemos un gran reto que es el de consolidar la organización de una manera ordenada, que nos permita alcanzar nuestras metas estratégicas. Que cada compañía se desarrolle en su mercado, reconvirtiendo su estratégica comercial, con productos especializados para los segmentos más importantes de la población ecuatoriana. Que nuestros procesos sean altamente eficientes de cara al cliente, para así poder hablar de tecnología de punta o de estar en el estado del arte.
- Triplicar nuestras ventas al año 2019 sintetizará el haber sido efectivos en el mercadeo y el haber satisfecho las necesidades de nuestros clientes. Esto combinado con cuadruplicar los beneficios para nuestros accionistas, significará que hemos logrado un proceso de optimización de nuestros servicios. Será el indicador numérico de haber alcanzado niveles de servicio de frontera.
- Poder internacionalizar al menos una de nuestras actividades durante el próximo año es imperativo, si queremos ser un actor más global. En el campo de los servicios médicos o el de los dentales esto es perfectamente factible, así como también en el campo de los negocios o servicios virtuales.
- Queremos dejar un sello en nuestra gestión, un legado en nuestro comportamiento en el trabajo. Una cultura de compromiso total con nuestros clientes, de calidad absoluta en cada producto y servicio que entregamos, de principios de humanidad para cada persona con la que nos relacionamos. Este año deberemos reconocer estas características y ocuparnos de que podamos adquirirlas y propagarlas. Crear el modelo de desarrollo organizacional y recursos humanos.
- En cuanto a la responsabilidad social con el medio ambiente, es crítico mostrar evidencias de nuestro cuidado del mismo y con la comunidad, en donde creo que podemos hacer mucho más de lo que hasta ahora hemos hecho.

- Desarrollar nuestra primera clínica de corta estancia será avanzar un paso más en el conocimiento y servicio integral de la salud y el marcar nuevas pautas para el cuidado de la salud, con procesos de alta eficiencia y calidad, que permitan pronta recuperación a la persona. Este proyecto me ilusiona y compromete profundamente.
- El 2013 y 2014 son años especiales, ya que durante este tiempo estaremos trabajando intensamente en nuestros procesos médicos ambulatorios para ponerlos al nivel del mejor estándar mundial y así poder constituirnos en la primera red de centros ambulatorios de América Latina certificados por la Joint Commission.

Estoy seguro que por retos e ilusiones no nos hace falta mucho más.

9. AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por bendecirme con este trabajo que es un regalo que disfruto cada instante, porque me pone en contacto con la esencia de la vida, la salud.

Gracias a ustedes Señores Accionistas por entregarme esta responsabilidad.

Gracias a nuestro Directorio, exigente y sabio. Es un honor poder aprender a su lado.

A nuestro Presidente, Roque Sevilla, por su pensamiento inconforme y audaz, por no dejar que nos quedemos con lo conseguido y exprimir una gota más de creatividad y compromiso. Gracias.

A mi equipo de gerentes de empresas y del corporativo, que llevan la responsabilidad de cumplir estos retos y representarnos en las empresas, en un entorno cambiante y lleno de desafíos. A mi asistente por trabajar en silencio, facilitando delicados temas de oficina y solucionando temas familiares, para que yo pueda dedicarme al trabajo. Gracias a los 1780 compañeros de trabajo que son los que le ponen cara a estas empresas frente al cliente, mil gracias a todos!

Gracias a nuestros aliados estratégicos que trabajan como uno más de nuestro equipo, de manera especial a Fabara Abogados, Deloitte, Alamo, Advantis y Matías Cortesse.

Los he dejado para el final por su gran importancia para mí. Gracias a mi familia por los buenos momentos compartidos que me cargan de energía, a Anamaría por su permanente involucramiento y apoyo y a mis hijos por prestarme sus oídos para compartir mis cavilaciones.

Muchas gracias.

Atentamente,



Juan Sevilla Ledergerber
Presidente Ejecutivo
Abril 15, 2013