

**INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
POR EL AÑO 2019**



ÍNDICE

1. ENTORNO ECONÓMICO Y POLÍTICO	Pág. 02
2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE MEDISYSTEM HOLDING S.A.	Pág. 03
3. RECOMENDACIONES SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES	Pág. 05
4. RESULTADOS DEL AÑO 2019, DE LAS EMPRESAS DE MEDISYSTEM HOLDING	Pág. 05
5. PRINCIPALES ACCIONES CORPORATIVAS EJECUTADAS EN EL 2019	Pág. 09
6. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y JUNTA, ASÍ COMO DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR	Pág. 11
7. RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	Pág. 12
8. CONCLUSIONES	Pág. 15
9. AGRADECIMIENTOS	Pág. 16

Señores Accionistas:

Pongo a su consideración el informe de la gestión a mi cargo por el ejercicio 2019:

1. ENTORNO ECONÓMICO Y POLÍTICO:

El año 2019 fue un año de estabilidad política y económica, se había logrado un importante acuerdo con el Fondo Monetario Internacional FMI que otorgó nuevas fuentes de financiamiento a tasas y plazos mucho más convenientes que las que se manejaban con organismos chinos, y se vivieron las ventajas de varios acuerdos comerciales importantes, como el tratado con la Unión Europea UE que reactivaron parcialmente el comercio. Sin embargo, en el mes de octubre, el gobierno pretendió hacer un fuerte ajuste en la economía, mediante la eliminación del subsidio al gas y la gasolina extra y la implementación de medidas compensatorias, lo que generó una convulsión social pocas veces vista, con la duración de 10 días de paros, manifestaciones y gran violencia en las protestas que surgieron en todo el país.

La afectación a la economía del Ecuador se estima que fue de más de 800 millones de dólares, con las consecuentes afectaciones al sector empresarial, que vivió un gran parón en las ventas y cobranzas de sus diversas actividades y muchas dificultades para poder laborar normalmente. La confianza del empresariado se afectó significativamente, factor clave para el dinamismo en la inversión, el gobierno quedó absolutamente debilitado, lo cual implicó que su dinamia en nuevas leyes y proyectos caiga estrepitosamente. Muchos sectores aún no han logrado recuperar sus indicadores de gestión anteriores a las protestas de octubre y el panorama en el 2020 es incierto, por los compromisos adquiridos con organismos multilaterales, vencimientos de capital e intereses de la deuda pública y la cercanía de las elecciones de las más altas autoridades a inicios del 2021.

Un tema importante y particular dentro de las circunstancias del país es el deterioro que se puede percibir en los diferentes servicios que otorga el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS, lo que genera un gran descontento en la clase trabajadora, lo cual por un lado, impulsa las protestas, pero comparativamente pone a los servicios de las empresas de Medisystem Holding en una prioridad muy alta para satisfacer sus necesidades de protección y servicios de cuidado de la salud.

Los principales indicadores económicos estimados (no hay cifras oficiales a la fecha) fueron los siguientes:

- Inflación - 0,07%
- Crecimiento PIB -0,3%
- Déficit fiscal: USD 4.043 millones
- Precio promedio del barril de petróleo USD 59.88
- Desempleo 4.95%
- Reserva internacional USD 3.397 millones.
- Deuda total del país: USD 56.788 mil millones (Incluye Ventas anticipadas de petróleo, instrumentos de corto plazo, créditos del Banco Central al Ministerio de Finanzas, atrasos con proveedores privados, deuda del Ministerio de Finanzas con el IESS)
- El riesgo país terminó en 826 puntos

2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE MEDISYSTEM HOLDING S.A.

Estado de Pérdidas y Ganancias

Los ingresos de Medisystem Holding S.A. son el Valor Patrimonial Proporcional (VPP) de las empresas en las cuales tiene sus inversiones y que en este 2019 fueron de USD 17.683.000, USD 4.099.000 mayores que el año pasado, por los estupendos resultados de las empresas que constituyen esta Holding, que han hecho que el valor patrimonial de las mismas crezca en forma significativa, y adicionalmente, por la recuperación del impuesto por patente municipal de varios años, que se pagaba en exceso y que finalmente, nuestros abogados y gestores administrativos lograron recuperar, este valor fue de USD 214.000.

Los gastos de administración de la Holding fueron de USD 132.000, menores que los del 2018.

Se tuvo costos financieros de USD 219.000 por el préstamo solicitado para la capitalización de Saludsa. Este préstamo fue debidamente autorizado por la Junta General de Accionistas.

Se obtuvo una ganancia en venta de acciones por USD 148.000, acciones de las empresas subsidiarias que mantenía la Holding para continuar con la política de incorporación de ejecutivos destacados en las empresas subsidiarias al capital de Medisystem Holding y que en este año se cumplió con la venta a Diego Vera y Franklin Rosero, Gerentes de Veris.

La utilidad del año fue de USD 17.480.000, un 30% mayor que la utilidad del año 2018, que fue de USD 13.416.000, por la mejora sustancial de resultados y, por tanto, del patrimonio de las tres empresas en las cuales la Holding tiene sus inversiones.

Los USD 681.000 adicionales que aparecen en la cuenta de nuevas obligaciones por beneficios definidos, son un efecto contable en las empresas, por cálculos en sus reservas para jubilación patronal, en este caso incrementales, que deben ser registrados en la Holding en forma separada del resto de variaciones patrimoniales y no son repartibles.

Balance General

Los activos corrientes son USD 885.000, constituidos por USD 473.000 de caja, que se han mantenido para operaciones de compra ya programadas, USD 214.000 de impuestos por cobrar, que ya a la fecha han sido cobrados y por USD 198.000 de dividendos pendientes de cobro a Saludsa, que no se habían cobrado, pues no eran repartibles a los socios y por tanto convenía mantenerlos en ese estatus hasta este cierre contable.

El activo no corriente es de USD 29.695.000 y refleja un aumento de USD 9.730.000 en el valor de las inversiones en las subsidiarias. Aumento ya comentado en los puntos anteriores

El pasivo corriente está en USD 1.241.000, que es la cuota que se tendrá que pagar en los meses venideros, por el préstamo en que incurrió Medisystem Holding, para la capitalización el año 2019 de Saludsa, préstamo debidamente aprobado por la Junta General de Accionistas y por USD 190.000 de aportes realizados por accionistas en el pasado, que no han sido utilizados.

El pasivo no corriente es de USD 4.247.000 constituido por el saldo del préstamo mencionado en el párrafo anterior.

El patrimonio total de la empresa es de USD 25.092.000, lo que representa un aumento de USD 4.745.000 respecto del 2018, lo cual significa un crecimiento en el patrimonio de USD 23,3%.

3. RECOMENDACIONES SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Recomiendo la repartición de hasta USD 14.000.000 de las utilidades del ejercicio 2019 entre los accionistas de la Compañía, después de las deducciones de orden legal a las que haya lugar y conforme la liquidez disponible en la misma.

4. RESULTADOS DEL AÑO 2019, DE LAS EMPRESAS DE MEDISYSTEM HOLDING

Saludsa:

	2018	%	PPTO	%	REAL	%	VARIACION	%
INGRESOS BRUTOS	136.554.926		163.390.184		156.605.516		-6.784.668	96%
(-) RESERVA RIESGO EN CURSO	3.976.208	2,91%	5.472.057	3,35%	-1.058.137	-0,68%	-6.530.194	-19%
INGRESOS NETOS	132.578.718	97,09%	157.918.128	96,65%	157.663.653	100,68%	-254.474	100%
(-) COSTO DE ATENCIONES	74.065.898	54,24%	91.659.588	56,10%	86.965.071	55,53%	-4.694.518	95%
(-) COSTO TOTALMENTE VARIABLES	12.673.050	9,28%	16.028.460	9,81%	14.069.878	8,98%	-1.958.582	88%
RESULTADO TECNICO	45.839.770	33,57%	50.230.079	30,74%	56.628.705	36,16%	6.398.625	113%
(-) GASTOS DEL NEGOCIO	6.246.507	4,57%	9.285.846	5,68%	8.035.848	5,13%	-1.249.998	87%
THROUGHPUT	39.593.264	28,99%	40.944.233	25,06%	48.592.856	31,03%	7.648.623	119%
GASTOS EMPRESA	20.655.985	15,13%	24.848.930	15,21%	24.281.350	15,50%	-567.580	97,72%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	427.316	0,31%	1.360.470	0,83%	782.454	0,50%	-578.016	58%
UTILIDAD-PERDIDA OPERATIVA	18.509.962	13,55%	14.734.833	9,02%	23.529.053	15,02%	8.794.220	160%
INGRESOS FINANCIEROS	1.280.007	0,94%	1.400.396	0,86%	1.978.087	1,26%	577.691	141%
EGRESOS FINANCIEROS	647.682	0,47%	723.282	0,44%	993.666	0,63%	270.384	137%
+/- NO OPERACIONALES	730.267	0,53%	703.267	0,43%	434.889	0,28%	-268.378	62%
UTILIDAD ANTES DE CORPORACION	19.872.555	14,55%	16.115.215	9,86%	24.948.364	15,93%	8.833.149	155%
GASTOS CORPORACION	285.770	0,21%	540.202	0,33%	260.260	0,17%	-279.942	48%
+/- NO OPERACIONALES CORPORACION	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	19.586.785	14,34%	15.575.014	9,53%	24.688.105	15,76%	9.113.091	159%
PARTICIPACION TRABAJADORES	2.938.018	2,15%	2.336.252	1,43%	3.664.775	2,34%	1.328.523	157%
IMPUESTO A LA RENTA	4.162.192	3,05%	3.309.690	2,03%	5.201.756	3,32%	1.892.066	157%
UTILIDAD NETA	12.486.575	9,14%	9.929.071	6,08%	15.821.574	10,10%	5.892.502	159%

En el año 2019 las actividades más relevantes que desempeñó Saludsa fueron las siguientes:

- Saludsa logró un crecimiento de 14,7% de los ingresos con respecto al año 2019, aunque no logró cumplir su presupuesto quedándose a un 4% del mismo. En utilidades logró USD 9,113.000 adicionales que lo que había presupuestado, lo que significa un 26 % más que lo logrado en el 2018 y un 59% más de lo que había presupuestado. Resultados realmente espectaculares, que se originan en haber logrado que la autoridad entienda que no se requería ese nivel de reservas por riesgos en curso, bajándose las mismas a un 26% de lo que se estipulaba originalmente, es decir USD 6.500.000 menos, entre liberación y no constitución presupuestada y por tener una mejor siniestralidad que la que se presupuestó en 0,6 puntos porcentuales, casi USD 1.000.000 menos en costos de salud
- A mediados de año Saludsa hizo el lanzamiento al público de Vitality, el programa de bienestar más exitoso del mundo. Este programa pretende tener clientes más sanos, incrementar la venta, disminuir las cancelaciones y ser un gran diferenciador frente a la competencia.
- Durante el 2019 Saludsa consolidó su proyecto Dr Salud, el mismo que durante las 24 horas permite asesorar y direccionar al cliente hacia los mejores proveedores médicos, según sus necesidades y planes contratados. Actualmente ya un 30% de los clientes utilizan esta facilidad para sus atenciones.
- Se lanzó el proyecto de Customer Experience, cuyo objetivo es mejorar la experiencia del cliente en todos los ámbitos en donde él requiera servicios. Es un proceso transversal que monitorea las percepciones del cliente y que pone en alerta a las áreas involucradas para correcciones y mejoras sustanciales de proceso.
- Se lanzó ya a comercialización el nuevo producto Smartplan, para captar al sector empresarial, sector del cual salimos hace dos años y medio y por lo cual la empresa perdió más de USD 50.000.000 de producción, y tuvo que liquidar a aproximadamente 100 funcionarios. Es un producto con muchos procesos digitales, muy fáciles de uso para el cliente.
- Luego de varios años de gestiones con las autoridades se logró que se reforme el régimen de reservas de riesgos en curso, las cuales descendieron del 10% del ingreso al 2,63%. Esto generó una liberación y no constitución de reservas de aproximadamente USD 4.000.000 que incrementaron el resultado de la empresa este año 2019.

Latinomedical:

	2018	%	PPTO	%	REAL	%	VARIACION	%
INGRESOS BRUTOS	42.653.449		50.408.220		50.098.374		-309.846	99%
(-) RESERVA RIESGO EN CURSO		0%		0%		0%	0	0%
INGRESOS NETOS	42.653.449	100%	50.408.220	100%	50.098.374	100%	-309.846	99%
(-) COSTO DE ATENCIONES	24.016.647	56,31%	28.409.670	56,36%	27.920.965	55,73%	-488.705	98%
(-) COSTO TOTALMENTE VARIABLES	439.818	1,03%	524.895	1,04%	623.215	1,24%	98.320	119%
RESULTADO TECNICO	18.196.983	42,66%	21.473.654	42,60%	21.554.194	43,02%	80.539	100%
(-) GASTOS DEL NEGOCIO		0,00%		0,00%		0,00%	0	0%
THROUGHPUT	18.196.983	42,66%	21.473.654	42,60%	21.554.194	43,02%	80.539	100%
GASTOS EMPRESA	14.638.661	34,32%	17.190.482	34,10%	17.470.153	34,87%	279.671	101,63%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1.051.177	2,46%	1.049.079	2,08%	1.052.442	2,10%	3.363	100%
UTILIDAD-PERDIDA OPERATIVA	2.507.145	5,88%	3.234.093	6,42%	3.031.598	6,05%	-202.495	94%
INGRESOS FINANCIEROS	49.578	0,12%	9.732	0,02%	13.651	0,03%	3.919	140%
EGRESOS FINANCIEROS	108.515	0,25%	217.686	0,43%	228.372	0,46%	10.686	105%
+/- NO OPERACIONALES	207.295	0,49%	186.702	0,37%	182.370	0,36%	-4.332	98%
UTILIDAD ANTES DE CORPORACION	2.655.502	6,23%	3.212.842	6,37%	2.999.248	5,99%	-213.594	93%
GASTOS CORPORACION	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0%
+/- NO OPERACIONALES CORPORACION		0,00%		0,00%		0,00%	0	0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	2.655.502	6,23%	3.212.842	6,37%	2.999.248	5,99%	-213.594	93%
PARTICIPACION TRABAJADORES	398.325	0,93%	481.926	0,96%	428.052	0,85%	-53.874	89%
IMPUESTO A LA RENTA	672.809	1,58%	682.729	1,35%	614.612	1,23%	-68.116	90%
UTILIDAD NETA	1.584.367	3,71%	2.048.187	4,06%	1.956.583	3,91%	-91.603	96%

- Latinomedical logró un crecimiento de 17,5% en sus ingresos y prácticamente cumplió su presupuesto. En cuanto a utilidades, las mismas tuvieron un crecimiento del 13% respecto al año pasado, si bien fueron un 7% menores al presupuesto que se había aprobado, básicamente por un retraso en el inicio del funcionamiento de la Mega Y, también por el impacto que tuvieron las revueltas de octubre, que afectaron el ingreso en USD 700.000 menos y en menores utilidades en USD 380.000. De todas maneras, el gran crecimiento en los ingresos sigue exactamente la línea del plan estratégico de crecimientos sustanciales. Importante resaltar que este año llegamos a las cifras record en la historia de la empresa de 566.000 citas médicas atendidas, un 19% más que el año anterior.
- Se realizó la reforma integral de la central de la Mega Y, se aperturó una nueva central en Almacenes Rickie, en la calle 12 de octubre y se amplió la central médica de Granados Outlet, todo esto con una inversión de USD 3.712.463
- Se tiene al talento humano altamente motivado. Los empleados de Veris registran el nivel de felicidad más alto de empresas del Grupo Futuro, conforme a la encuesta Happiness.

- Este año la empresa pasó toda su información a la nube de Amazon, una de las más grandes, ágiles y seguras del mundo. El 100% de la información se encuentra en esta red, eliminándose servidores locales.
- Se implementó el sistema de inteligencia artificial de IBM- Watson, que, en conjunto con los módulos de analítica predictiva de Amazon, permite predecir algunos riesgos de la clientela de Veris. Esto se complementa con todo el sistema de información de inteligencia del negocio que permite optimizar el sistema de control de toda la organización en forma inmediata.

Sentinel:

	2018	%	PPTO	%	REAL	%	VARIACION	%
INGRESOS BRUTOS	3.453.744		3.709.877		3.869.811		159.934	104%
(-) RESERVA RIESGO EN CURSO		0,00%		0,00%		0,00%	0	0%
INGRESOS NETOS	3.453.744	100,00%	3.709.877	100,00%	3.869.811	100,00%	159.934	104%
(-) COSTO DE ATENCIONES	1.802.939	52,20%	1.669.511	45,00%	1.774.640	45,86%	105.129	106%
(-) COSTO TOTALMENTE VARIABLES	270.253	7,82%	236.613	6,38%	253.856	6,56%	17.243	107%
RESULTADO TECNICO	1.380.552	39,97%	1.803.753	48,62%	1.841.315	47,58%	37.563	102%
(-) GASTOS DEL NEGOCIO		0,00%		0,00%		0,00%	0	0%
THROUGHPUT	1.380.552	39,97%	1.803.753	48,62%	1.841.315	47,58%	37.563	102%
GASTOS EMPRESA	1.173.126	33,97%	1.281.895	34,55%	1.281.392	33,11%	-503	99,96%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0%
UTILIDAD-PERDIDA OPERATIVA	207.426	6,01%	521.858	14,07%	559.924	14,47%	38.066	107%
INGRESOS FINANCIEROS	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0%
EGRESOS FINANCIEROS	15.398	0,45%	47.026	1,27%	56.681	1,46%	9.655	121%
+/- NO OPERACIONALES	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0%
UTILIDAD ANTES DE CORPORACION	192.028	5,56%	474.832	12,80%	503.243	13,00%	28.411	106%
GASTOS CORPORACION	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0%
+/- NO OPERACIONALES CORPORACION		0,00%		0,00%		0,00%	0	0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	192.028	5,56%	474.832	12,80%	503.243	13,00%	28.411	106%
PARTICIPACION TRABAJADORES	28.804	0,83%	71.225	1,92%	75.486	1,95%	4.262	106%
IMPUESTO A LA RENTA	48.007	1,39%	118.708	3,20%	123.868	3,20%	5.161	104%
UTILIDAD NETA	115.217	3,34%	284.899	7,68%	303.888	7,85%	18.989	107%

- A nivel del ingreso Sentinel tuvo un crecimiento del 12,05% respecto del año pasado y un 4% más que lo que se había presupuestado para este rubro. A nivel de resultados, los mismos tuvieron un crecimiento del 64% respecto al año pasado, y son un 7% mayor que lo que se había presupuestado y un 162% más altos que las del año pasado. La razón fundamental es una mejora de 6,5 puntos porcentuales en el costo médico, por mejores ventas y ajustes realizados en los clientes

corporativos durante todo el año 2019. Vale decir que esta es la compañía más productiva del Grupo Futuro medida en utilidades por empleado.

- Se realizaron labores de estandarización con todos los aliados estratégicos, se potenció al equipo técnico en manejo y calificación de la red, se continuó en el afinamiento del control de la gestión administrativa para conseguir una mejor relación del gasto administrativo frente al ingreso, y se ha mejorado la plataforma de gestión informática en la carga de clientes y citas en línea.

5. PRINCIPALES ACCIONES CORPORATIVAS EJECUTADAS DURANTE EL 2019

- De acuerdo con el plan estratégico se realizó el acercamiento, evaluación y negociación de Cruz Blanca compañía de medicina prepagada y su división de cuidado de la salud, sin embargo luego de un largo proceso no se llegó a un acuerdo de precios para la compra.
- En la misma línea del punto anterior realicé un acercamiento a los socios de Best Doctors, firmamos acuerdos de confidencialidad y de entendimiento de cómo se llevaría la negociación, así como también nos fue entregada la información básica de la empresa. Luego de evaluarla, la Administración y el Directorio de Medisystem Holding S.A. resolvimos suspender el proceso de negociación, por cuanto esta empresa tiene un modelo comercial distinto al de Saludsa con agentes independientes y esto reducía sustancialmente la sinergia entre las dos empresas.
- Existe en este momento otro proyecto de una alianza estratégica muy interesante, que por compromisos de confidencialidad no me permite revelarlo. De ser de mutuo interés se debería llegar a un cierre durante el año 2020.
- Se analizó otra posible compra en conjunto con Equivida de otro importante actor en el mercado, sin embargo, los aspectos legales que involucraba la transacción nos impidieron continuar en el proceso.

- En conjunto con Saludsa se analizó la compra de un operador estratégico en el negocio de planes masivos, se instrumentó todo el proceso de negociación y debida diligencia, así como la solicitud de autorización de la Superintendencia de Control de Mercado, la misma que ha extendido un informe favorable hace dos semanas. Esperamos poder perfeccionar la transacción en este primer semestre del 2020.
- En abril del año pasado visité en Madrid al fondo MCH SOPEFF, con el fin de establecer la posibilidad de inversión de su parte en nuestra Holding, como una forma de obtener recursos para un proceso de expansión y valorizar aún más nuestras inversiones. La iniciativa no prosperó por restricciones legales del fondo para invertir fuera de Europa.
- En conjunto con Equivida, Bayteq y Sentinel formamos un comité para impulsar la factibilidad de un proyecto al que llamamos KYRU, en el que trabajamos 6 meses para la construcción de un servicio consistente en una plataforma digital de atención dental para todo el Ecuador, una especie de Uber de la salud dental. Esto se lo hizo con la moderna metodología del Design Thinking y un plan de trabajo cumplido rigurosamente. Los resultados fueron de un gran producto, que podría tener un alto impacto en la comunidad, pero debido al tamaño del mercado del Ecuador, se hace muy complejo que una plataforma de este tipo sea rentable, sin una masa crítica o un ámbito más regional. Se decidió no realizar el proyecto, por el momento.
- A mediados del año 2019 Veris recibió una invitación de Imbanaco, destacado grupo hospitalario de Cali-Colombia para formar una sociedad e implementar consultorios en el Valle del Cauca. Conjuntamente, el equipo de Veris y Medisystem realizamos visitas de campo y análisis, que concluyeron que no era el momento adecuado para emprender en ese proyecto, fundamentalmente por el costo de oportunidad que representaba el destinar recursos humanos y económicos en un mercado altamente competido, frente a oportunidades en Ecuador, un mercado conocido y dolarizado.
- En junio del año pasado se obtuvo la autorización del Directorio y se gestionó la contratación del préstamo de Banco de la Producción S.A. Produbanco por USD 5.100.000, a cinco años, con los cuales se realizó la capitalización por parte de Medisystem Holding en Saludsa.

- No se ha podido ejecutar el proyecto edificio para Saludsa, por una serie de consideraciones, entre ellas: la complejidad de determinar la mejor locación, el costo de una inversión temporal para poder hacer frente a los tres años que podría durar la construcción, decisiones sobre ejecutar el proyecto mediante la creación de una inmobiliaria de Medisystem Holding o que un tercero la ejecute y que Saludsa le arriende, y finalmente, quedarnos en los inmuebles actuales y realizar una readecuación completa, que permita un entorno de trabajo moderno y eficiente. En todo este análisis el Directorio y la Administración de la Holding hemos participado de forma activa; vale decir que la cuantía de la inversión bien vale este sesudo análisis, pues estamos hablando de una inversión aproximada de USD 10.000.000 en el proyecto. Se espera tener definido esto hasta el final del mes de marzo de este año.
- En noviembre del año 2019 fui invitado y participé en la 2019 Entrepreneur Summit en Dallas, donde acudieron 1.500 personas de todo el mundo y 200 fondos de inversión. Mantuve 9 reuniones con fondos de inversión, family offices y organismos multilaterales; la gran mayoría muy interesados en coparticipar en proyectos de expansión que podamos tener en el futuro, con tickets de inversión por proyecto fluctuantes entre USD 2.000.000 y USD 30.000.000.
- En el segundo semestre en conjunto con Saludsa, realizamos una revisión y optimización de la política de inversiones financieras, la misma que fue aprobada por el Directorio y que deberá permitirnos un portafolio más diversificado y eficiente. Es importante resaltar que el año pasado llegamos a inversiones de más de USD 30.000.000 en el portafolio de Saludsa.

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

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

MEDISYSTEM 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

Me alegra y enorgullece compartirles que nuestras empresas Saludsa y Latinomedical contrataron una auditoría para evaluar su huella de carbono, y luego de conocer sus resultados tomaron la resolución de compensar la misma. Actualmente son empresas carbono neutro, ejemplos para el sector empresarial ecuatoriano.

Las compañías continúan con la estrategia para la gestión y disminución del consumo de energía y emisiones, y optimización en el tratamiento de residuos. También cuentan con una estrategia de concientización y comunicación interna y externa; atendiendo un valor fundamental de nuestra organización que es volvernos un ejemplo en la conservación del ecosistema y el medio ambiente.

Así mismo, el talento humano es uno de nuestros principales activos, razón por la cual en el 2019 nuestras empresas emprendieron con una estrategia de gestión de talento que tiene como pilares básicos la capacitación, innovación y flexibilidad en el trabajo; lanzando la primera etapa del plan piloto de Teletrabajo, con lo cual ofrece opción de trabajar desde casa en un porcentaje importante de la jornada laboral. Este programa responde a iniciativas de flexibilidad laboral y conciliación de vida familiar y profesional. Al cierre del año 2019 35 colaboradores de Veris y 31 de Saludsa trabajan bajo esta modalidad, para el 2020 se incorporarán al programa a 265 colaboradores.

El plan de Veris contempla garantizar esta modalidad al 100% de cargos que sean susceptibles de Teletrabajo, planteándose una meta de llegar al 2022 a incorporar a esta modalidad al 30% del total de sus colaboradores.

En otros campos de la Responsabilidad Social Corporativa RSC, la actividad de nuestra Holding ha contribuido con la sociedad de la siguiente forma:

- Hemos pagado 663.530 reclamaciones de salud, por un valor de USD 77.988.216, amparamos riesgos de salud de diferentes magnitudes a 149.007 personas, aliviando de esta carga al Estado, quien por definición es el garante de la salud de sus habitantes.

- Realizamos 619.237 consultas y 1.518.096 pruebas de laboratorio, en nuestros propios centros médicos donde laboran 392 médicos especialistas.
- Nuestra red externa de salud está constituida por:

Médicos	857
Laboratorios de Imagen	20
Laboratorios Clínicos	39
Farmacias	30
Centro Médicos	171
Centros Médicos de Especialidad	31
Clínicas y Hospitales	104

- En nuestra red dental contamos con 122 prestadores a nivel nacional, en los que hemos pagado 162.051 procedimientos por un valor de USD 1.775.000 en 26.294 pacientes, de un total de 538.817 afiliados.
- El año 2019 finalizamos con 2.388 empleados en nómina, es decir que aproximadamente 7.200 personas se benefician del trabajo generado por esta Holding. 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.
- Como parte de nuestra nómina contamos con el apoyo de 84 personas con competencias especiales, siendo de ellas el 51% mujeres y el 49% hombres.
- El Staff Gerencial de las empresas de la Holding está integrado por 22 personas, de las cuales el 27% son mujeres y el 73% hombres.
- Nuestros Directorios están conformados con el 40% de mujeres y el 60% por hombres.
- Nuestras empresas han generado un impuesto a la renta de USD 5.942.379 en el año 2019, y la participación de trabajadores en los resultados de las empresas asciende a USD 4.100.000

- Hemos cumplido con nuestros socios en todos los temas de gobierno corporativo, así como también en el pago de puntuales y significativos dividendos.
- Somos el mayor aportante de la Fundación Futuro con USD 387.859 en el año 2019, la Fundación Futuro desde el 2018 propuso un modelo de conservación, ante la inminente responsabilidad global que tenemos para mitigar el cambio climático, fijando así su propósito de “cuidar la vida en todas sus manifestaciones”.

Fundación Futuro trabaja por la conservación y el manejo sostenible del Chocó Andino de Pichincha y Sur de Imbabura, enfocándose en 4 ejes de trabajo: Conectividad, paisaje sostenible, huella de carbono y cultura de sostenibilidad (<https://m.youtube.com/watch?v=x1ZRnSi4wkA>), sobre los cuales se ejecutan los siguientes proyectos:

- ✓ En 2019 gestionaron 10.959.76 tCO₂eq correspondiente a la huella de carbono de tres empresas Metropolitan Touring, Equivida y Saludsa, con el valor recaudado por compensación de carbono apadrinaron a 2068 hectáreas del Bosque Nublado de Mashpi.
- ✓ Adquirieron 1.331 hectáreas para conservación en Mashpi, duplicando el área de conservación voluntaria.
- ✓ Colocaron 20 cámaras trampa en los futuros corredores biológicos en dónde se han fotografiado el paso de diversos y exóticos animales.
- ✓ Para cuidar la reserva, han colocado 10 Guardianes de Bosque en las copas de los árboles, para evitar la tala ilegal y escuchar sonidos del bosque en tiempo real.
- ✓ En Gobernanza, han trabajado con 11 jóvenes de la Red de Jóvenes de la Mancomunidad Choco Andino MCA y 38 mujeres en las comunidades de Mashpi, Pachijal y Guayabillas para que su voz sea escuchada a la hora de tomar decisiones en su territorio.
- ✓ En educación, han fortalecido los procesos educativos de 2 escuelas y un colegio.

Todas las empresas en las que la Holding invierte: Saludsa, Veris y Sentinel aplican buenas prácticas de Responsabilidad Social Corporativa, manteniendo el compromiso con todos sus grupos de interés.

8. CONCLUSIONES

- El año 2019 fue un estupendo año para las empresas en las que nuestra Holding tiene sus inversiones, con crecimientos en sus ventas de más de un 15% versus una economía general que se contrajo por primera vez en muchos años. El talento de sus gestores, su conocimiento del mercado, su gran experiencia y total profesionalismo, son un ejemplo dentro del país y el continente. El rendimiento al patrimonio obtenido, medido en los estados financieros en el 2019, es de 69,6%, si tomamos en cuenta la utilidad contable, y de 55%, si tomamos en cuenta la utilidad a repartirse.
- Hemos realizado un trabajo intenso en la búsqueda de empresas candidatas para adquisiciones, procesos de evaluación y negociaciones, sin embargo, no hemos llegado a puntos de conveniencia para *Medisystem*, que hagan que sean adecuados los cierres de estos procesos de compra. Es una responsabilidad enorme para la Administración y el Directorio el cuidar celosamente el patrimonio de nuestros accionistas, y si bien nos anima el poder crecer y expandirnos, por sobre todo esto, nuestra filosofía es cuidar y multiplicar el patrimonio de nuestros socios, cosas que no siempre están ligadas a la adquisición de nuevos negocios, más aún, cuando nuestras inversiones actuales presentan tasas de crecimiento cercanas al 20%, en actividades que conocemos bien y en las que tenemos un liderazgo indiscutible. Vale decir que desde el año 2015, es decir en cuatro años hemos logrado incrementar el 53% del patrimonio.
- Luego de las revueltas del mes de octubre, es evidente que el tejido social del Ecuador se encuentra muy lastimado. La población con menores recursos tiene grandes carencias e inmensas expectativas; las primeras devienen de una falta de oportunidades de trabajo, por el bajo crecimiento del país, lo cual produce masas de población desempleada y subempleada, y las segundas, una sensación de tremenda frustración social por la vivencia de una realidad muy distinta de lo soñado.

Hoy en día las redes sociales están al alcance de todos, con lo que ello supone, gran cantidad de información y una posverdad llena de maquillaje, “likes” y “selfies” adornadas, donde todo el mundo brilla y en la que, la situación de los otros siempre parece mejor que la de uno, lo que a su vez, por la condición psicológica, no sólo de los humanos,

sino del mundo animal, produce una mayor sensación de carencia, violencia y rencor. En este entorno, es clave que las empresas entendamos nuestro rol de corresponsables para encontrar soluciones e ir más allá de nuestro rol tradicional de hacer bien hechos nuestros negocios, sino que lograr que nuestros objetivos contribuyan clara y decididamente a mejoras sociales en nuestro país, en términos de empleo, salud, educación, alimentación y vivienda.

- En el mundo existen grandes capitales, cuyos gestores están ávidos por oportunidades de inversión, esto representa una gran oportunidad para pensar en grande, dentro y fuera del país. Debemos desarrollar proyectos y el conocimiento para el asocio con estos gigantes.
- Seguimos progresando en el uso de la inteligencia artificial, la ingeniería de datos y la digitalización, para beneficio de nuestros clientes y el desarrollo de soluciones innovadoras y eso nos hace sentir orgullosos y optimistas. Esperamos este año lograr avances significativos en el ocuparnos de la salud de los ecuatorianos, nuestro objetivo supremo, tal como lo hicimos en el 2019, con hitos como el lanzamiento de Vitality y la consolidación de la plataforma de Veris, llamada Phantom X, la misma que posee los más modernos elementos de inteligencia artificial y análisis predictivo.
- Tal como en el inicio del 2019, mis augurios de un caminar firme, mejoras permanentes en el servicio a nuestros clientes, equipos cohesionados y optimistas y resultados espectaculares, que serán el corolario de nuestra excelencia, que estos augurios acompañen en el 2020 a todos nuestros kayakeros de aguas blancas y sus líderes.

9. AGRADECIMIENTOS

Mi agradecimiento a Dios en cada uno de ustedes mis queridos socios, en mis compañeros de viaje, esos líderes comprometidos de cada una de las empresas, en mis Directores, en mi Presidente: Oscar Brahm, en cada funcionario de esta corporación, que con su trabajo me permite aprender y llevar la vida bendecida que llevo, en cada uno de nuestros clientes, la razón

de ser de este servicio, y en especial a mi esposa y socia, Anamaría y en mis dos hijos, el regalo más grande que Él nos hizo.

Aprovecho para reiterarles mis votos hacia nuestra misión, ocuparnos de la salud de las personas y de servicio incondicional a esta causa.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Juan Sevilla L.', written over a horizontal line.

Juan Sevilla L.
PRESIDENTE EJECUTIVO
MEDISYSTEM HOLDING S.A.
Quito, Febrero 14, 2020.