

Informe a la Junta General de Accionistas de Medisystem Holding S.A. de la gestión del 2007.

1) Análisis del Entorno Económico.

El entorno económico tuvo los siguientes indicadores de desempeño, según el Banco Central del Ecuador:

- Inflación 3,32%.
- Crecimiento del PIB 2,65%
- Precio promedio del petróleo US 78.
- Balanza comercial US 1.268 millones a favor.
- Desempleo 7%
- La reserva monetaria se encuentra en 3.300 millones.

El 2007 fue un año marcado por el fuerte liderazgo del Presidente Rafael Correa, quien con sus partidarios fue tomando control de todo el aparato estatal de poder. Logró que el Tribunal Constitucional destituyese a 57 diputados y de esta manera formó una nueva mayoría parlamentaria, que legisló a su antojo.

Por otro lado, nuevamente fue un año marcado por toda la gestión propagandística del gobierno en pos de tomarse todos los cargos de la Asamblea Constituyente y el ajetreo de toda la oposición tratando de recuperar firmas, con el mismo propósito.

En su afán de protagonismo el presidente ha mantenido escaramuzas permanentes con casi todos los grupos de poder contrarios a su tendencia y con los medios de comunicación, lo cual no ha favorecido un clima de tranquilidad, en el que los empresarios e inversionistas se sientan cómodos y puedan invertir con escenarios definidos, hacia alguna tendencia específica, que les permita tomar medidas y avizorar oportunidades y amenazas definidas.

La banca ha sido blanco de permanentes cambios en las regulaciones, sobre todo, en las tasas de interés, lo cual a mediados de año contrajo el crédito.

En medio de este escenario inició la Corporación Salud su naciente gestión, la misma que ha producido los siguientes resultados.

2) Análisis de Estados Financieros.

A) Balance General:

Cabe señalar que este es el primer año de gestión de Medisystem Holding y por lo tanto, no se pueden establecer comparaciones de las cifras del balance, sino explicar las mismas.

- o En caja existen US 12.000.
- o Se tienen inversiones temporales por US 100.000, que corresponden a valores de un préstamo otorgado por Saludsa, con el fin de cumplir a su vez con préstamos de accionistas, que a la fecha no habían sido concedidos aún.
- o Las cuentas por cobrar a accionistas presentan US 557.000 que son préstamos efectivamente concedidos a socios, con las debidas garantías y tasas de interés establecidas para el efecto.
- o En inversiones de a largo plazo se tiene US 4.636.000, que corresponden al valor patrimonial proporcional de la inversión que MH, mantiene en Saludsa, Latinomedical y Adsamed. Los resultados netos de cada una de estas empresas son :
 - Saludsa US 3.071.614
 - Latinomedical US 674.754
 - Adsamed US (3.482). Esta empresa no ha tenido gestión y esta pérdida corresponde a los gastos de constitución.
- o En el pasivo se tiene US 606.000, que son los préstamos concedidos por Saludsa, para que este dinero sea prestado, a su vez a los socios.
- o En otros gastos y cuentas por pagar hay US 3.721.000, que es el valor inicial de las acciones de Saludsa, Adsamed y Latinomedical, cedidas por los socios a Medisystem.
- o El capital social es de US 2.000
- o Las utilidades retenidas están constituidas por la diferencia entre el valor patrimonial proporcional inicial de las inversiones y su valorización durante el año 2007, que es de US 975.000.

B) Estado de pérdidas y ganancias:

- o Los únicos ingresos que existen son la diferencia entre el valor proporcional inicial de las inversiones y el final. Los dividendos de la gestión del 2007 que paguen, durante el 2008, las empresas en las cuales se mantienen las inversiones, serán los ingresos monetarios que tenga esta empresa.
- o Gastos de administración reflejan US (2.000), que corresponden a la constitución de la empresa.
- o En intereses ganados se tiene US 4.000, que se han logrado con las inversiones temporales de los dineros obtenidos para préstamos de socios; durante los períodos hasta la concesión de los préstamos.
- o Los impuestos corresponden a la ganancia en inversiones, que se debe tributar.

3) Gestión de la Presidencia Ejecutiva.

A inicios del 2007 se trazó un nuevo plan estratégico, que fue conocido y aprobado por los socios, en el que se fijó la misión y visión de la Holding y del cual las acciones realizadas y los objetivos alcanzados son los siguientes:

3.1) Negocio Internacional:

A) Trabajamos conjuntamente con O. Brahm y el equipo gerencial de Saludsá, en un acercamiento a un grupo peruano, La Positiva. Se hicieron viajes al Perú para explorar el mercado, luego se recibió a una comitiva en la ciudad de Guayaquil, de la cual se obtuvo información adicional del mercado. Dirigí una carta al presidente del grupo manifestando nuestro interés formal en invertir, pero no obtuve respuesta a la misma, sino que miembros del grupo verbalmente manifestaron que el interés había decaído.

He continuado trabajando conjuntamente con O. Brahm, para identificar algún otro grupo, que aporte su conocimiento y contactos en ese mercado.

3.2) Establecí un contacto para poder explorar el mercado venezolano, pero desistí de acometer el proyecto durante este año, pues habían prioridades más importantes en otros proyectos, como el ajuste del proyecto en las empresas ya invertidas y un proyecto de emigrantes en España.

3.3) Se contrató un consultor internacional para hacer un estudio sobre las posibilidades de un negocio de turismo médico, que consiste en captar clientes en otros países para realizar atenciones médicas en nuestro país y aprovechar las ventajas de precio y atractivo turístico del mismo. Los resultados son alentadores y habrá que generar las alianzas necesarias entre la agencia de turismo y los prestadores médicos, para poder explotarlo. Un tema importante, que ha frenado

un tanto el proyecto, es la falta de certificación internacional de parte de los prestadores médicos.

3.4) En mayo de este año realice un viaje con el fin de explorar las posibilidades de realizar la venta de contratos de medicina prepagada para los familiares de los migrantes a España, que residen en Ecuador. Con esta información se ha hecho la prefactibilidad del proyecto la misma que fue evaluada por el directorio de Saluds, que ha aprobado la realización de un estudio de mercado en los dos países, Ecuador y España, que se encuentra en pleno desarrollo.

3.5) Sistema de enlace informático de prestadores médicos:

En conjunto con el equipo de Saluds, realizamos la factibilidad del proyecto de enlace y manejo de información entre prepagas y prestadores médicos.

Hicimos una alianza estratégica con los desarrolladores del software, el mismo que se encuentra terminado y en fase de pruebas para su aplicación en la ODA electrónica y en medicamentos.

Próximamente, los socios deberán decidir sobre la capitalización en una empresa informática que controle el sistema de enlace con los prestadores y que tiene un potencial para vender este producto al resto de financiadores del mercado.

Es importante mencionar que las empresas de la Corporación Salud respetan y cumplen con los derechos consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual, en la parte relacionada con el uso de software y marcas.

3.6) Proyecto de administración de medicamentos

Este fue un proyecto en el que trabajé parcialmente el año pasado y no logré los objetivos del plan, por haber privilegiado otros proyectos de mayor urgencia. Sin embargo, se valoró el potencial del negocio y participé en las negociaciones con el Grupo Fybeka, con el fin de poder lograr nuestro objetivo, sin obtener una respuesta.

Al momento un equipo de Saluds se encuentra trabajando intensamente en el tema y espero que pronto tengamos los resultados, con lo que daremos inicio a un nuevo negocio en la Corporación Salud.

3.7) Lograr el crecimiento y valoración de las empresas existentes

Como podrán ustedes colegir de los estados financieros adjuntos, la gestión de las empresas en las que Medisystem tiene sus inversiones, ha arrojado estupendos resultados, gracias a la excelente gestión de su gente

En este campo el monitoreo periódico y la participación en temas puntuales ha sido la siguiente.

- o Se ha llevado comités evaluatorios todos los meses, en los que hemos revisado conjuntamente con los gerentes los principales indicadores de gestión. Además se ha preparado en conjunto todas las reuniones de directorio de dichas empresas.

- o En Saludsa colaboré con el análisis y redireccionamiento del negocio corporativo, a través del desarrollo del concepto de la Ingeniería de la Salud, la gestión en la renovación de cuentas estratégicas, así como en la venta y recuperación de algunas empresas.
- o De igual manera participé en la evaluación de la propuesta de redimensionamiento de la fuerza de ventas del negocio individual.
- o En febrero del año pasado la Superintendencia de Bancos ordenó el cobro de la contribución del Seguro Social Campesino y posteriormente, el IESS intentó realizar el cobro del retroactivo de dicha contribución, desde el año 2001, por lo que la Corporación lideró un grupo de gestión, que luego de varios meses de arduo trabajo, logró impedir el cobro de US 1.100.000 de capital, más intereses a Saludsa. A la fecha existe nuevamente ese riesgo al haberse dispuesto, desde la Superintendencia el cambio en la última resolución de la misma y el cobro retroactivo, lo que ha demandado nuevas gestiones, en todos los frentes para detener este atropello.
- o Dentro de los juicios de marcas que mantiene Saludsa contra Saludcoop, he realizado directa gestión con el Superintendente de Compañías, con el fin de exigir se lleven a cabo los trámites para la disolución ordenados por el IEPI, los mismos que fueron acogidos en derecho y finalmente, se ha logrado el cambio de razón social de la demandada a Cruz Blanca medicina prepagada. Queda aún pendiente resarcirse de los daños y perjuicios, tema que está siendo evaluado conjuntamente con la administración de Saludsa.
- o A mediados del año pasado realicé una evaluación y negociación con los nuevos inversionistas de Saludcoop, la empresa colombiana Cafesalud, que implicó obtención de la información con la colaboración de JA Willis, análisis y propuesta de compra, que fue realizada en una visita a la ciudad de Bogotá. Lamentablemente, la gestión falló debido al dictamen de disolución de la Superintendencia de Compañías, que hizo que Cafesalud devolviera la empresa a sus antiguos inversionistas.
- o Realizamos, en forma conjunta con Marco Pullas, la evaluación de una empresa de consulta a domicilio, la misma que fue descartada por no ser rentable. En su lugar, se resolvió fortalecer la alianza con nuestros proveedores actuales, lo que ha implicado presencia de marca con nuestro proveedor en la ciudad de Quito. Se encuentra pendiente esta misma negociación en la ciudad de Guayaquil y el poder ampliar estos servicios, para los clientes de Saludsa a nivel nacional.
- o En Latinomedical las negociaciones para la consecución de locales en los centros comerciales ha sido constante. Se consiguió el local en el C.C. San Luis, luego de una larga negociación, que ha incluido los detalles arquitectónicos, el precio del arriendo y los horarios especiales de atención.
- o Igualmente, luego de la imposibilidad de poder construir en Supermaxi Eloy Alfaro, por permisos municipales, conseguí el local de Granados Outlet, recientemente inaugurado y que nos permite contar con más de 500m2 para

atenciones de salud, con parqueadero, los 365 días del año. No se han podido concretar las negociaciones para tener un lugar en el sur de Quito, a pesar de haber hecho gestiones con el grupo Wright, para estar en Supermaxi Morán Valverde, debido a los permisos municipales y tampoco con el grupo Deller en el mall del Sur, pues pronto iniciará su construcción.

- o He logrado concretar una posibilidad en nuestro cliente Edesa, que junto a una oportunidad en el Cuartel Mariscal Sucre, conseguida por Marco Pullas, serán evaluadas para este propósito.

3.8) Hasta el mes de abril del año pasado completamos toda la nueva arquitectura societaria de Medisystem Holding, Adsamed y Latinomedical, así como también los cambios de inversionistas en Saludsa. Esto implicó un cuidadoso trabajo legal y societario para conseguir la anuencia de los socios y de la Superintendencia de Compañías.

Además debimos resolver la imagen corporativa que tendría este nuevo grupo en el mercado y con la participación de nuestros funcionarios, finalmente escogimos el nombre propuesto por Eduardo Izurieta: Corporación Salud.

4) Responsabilidad Social.

Durante el año evaluamos la posibilidad de que las empresas que forman parte de la Corporación Salud invirtiesen en consultorios móviles. Se realizó una investigación con los proveedores y en el entorno de la ayuda social. Encontramos que ya hay varias organizaciones trabajando con esta herramienta, en las mismas zonas en las que nosotros pensábamos actuar. Por este motivo, se resolvió que al existir la Fundación Futuro, un gran proyecto de uno de nuestros socios, en el cual nuestras empresas son uno de los mayores contribuyentes, lo mejor sería volcar todo nuestro apoyo a esta causa. Con esta decisión se trasladó al directorio de la Fundación Futuro, la necesidad de invertir en la región Costa, pedido que fue acogido y el fin de semana pasado se inauguraron dos centros, en barrios muy necesitados de la ciudad, en los que comenzará a funcionar el sistema de medicina prepagada comunitaria, que ha desarrollado la fundación.

Cifras importantes:

Aporte Empresas de Medisystem Holding US 61.591

Proyecto	Flias afiliadas	Universo	Atenciones año
Trinitaria	450	12.000	689
Plan Piloto	350	12.000	164
Yazaputsan	1.100	1.100	1.544
Plancha Loma	1.300	1.300	2.555
San José Pichul	233	800	282
San José Alpamal	173	600	641
Illagua	410	600	1.701
Colta Cajabamba	52	1.200	33
Totales	4.068	29.600	7.609

Cada familia tiene alrededor de 6 miembros, por lo cual se estima que las personas cubiertas por el sistema son alrededor de 24.000.

Proyectos 2008

- Para este año se prevé que la Holding tendrá que invertir en tres proyectos importantes, que son :

Redes médicas, un estimado de US 200.000

Plan Oncológico, un estimado de US 1.000.000

Consultorios Populares US 600.000

De acuerdo con el desarrollo de los proyectos, me permito sugerir que los socios estimen US 1.000.000, de sus futuros dividendos para reinversión en estos proyectos.

5) Conclusiones.

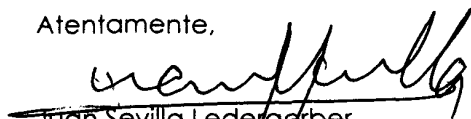
- o El año 2007 ha marcado la partida de un nuevo y ambicioso proyecto de parte de los socios de la empresa. Se ha cumplido con sentar las bases, la plataforma de lanzamiento, del más importante sistema de salud del Ecuador. Ha sido un año de aprendizajes y equivocaciones, que serán capitalizados en la gestión de los años venideros.
- o Las empresas que constituyen el pilar de Medisystem Holding, han tenido un gran desempeño y han podido cumplir con casi todos los objetivos que se plantearon. En el crecimiento de usuarios, Saludsa tiene un desfase frente a la meta. Se han implementado medidas en la contención del gasto, así como también en impulsar la venta, que permitirán a esta empresa, acercarse más a esa meta durante este año y lograr los objetivos de rentabilidad trazados en el plan hasta el 2008.
- o El campo de desarrollo del sector de la salud es vasto y presenta una serie de oportunidades que deberemos capitalizar, para lo cual es fundamental contar con la estructura que nos permita identificar adecuadamente estas oportunidades y generar las empresas y proyectos dentro del sector. Esta tarea requiere una cuidadosa labor para poder priorizar y aprovechar nuestros recursos de la mejor manera.
- o Nuestro proyecto de responsabilidad social conjunto con la Fundación Futuro muestra avances sorprendentes y es la semilla para un gran cambio social, cuyo aprendizaje deberá ser capitalizado en el novedoso mundo de los microseguros y en la necesaria democratización del capital, retos que como presidente de Medisystem Holding, asumo con compromiso e ilusión.

Por último, expreso mi agradecimiento a los socios por haberme respaldado en este nuevo proyecto, a todos los colaboradores en mi gestión, que principalmente han sido los equipos gerenciales de Saludsa y Latinomedical, además de felicitarles por su gran labor el año pasado.

También agradezco a todos quienes conforman el comité administrativo de esta empresa, que con sus sabios criterios han orientado mi trabajo.

Como siempre, mi agradecimiento especial a Dios por todas sus bendiciones recibidas durante este año de trabajo, a mi esposa e hijos por su apoyo, ideas y amor recibidos, que son los que me invitan a seguir ilusionado en este camino.

Atentamente,


Juan Sevilla Ledergerber
Presidente Ejecutivo

