

Quito, 24 de abril del 2009  
Nº. 2009006SALUDSA -OF

Señores

**SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS**  
Presente.-

El suscrito, Jorge Eduardo Izurieta Araujo, portador de la Cédula de Ciudadanía N° 1704356052 en calidad de Representante Legal de la empresa SALUDSA SISTEMA DE MEDICINA PRE-PAGADA DEL ECUADOR S.A., certifico que en la planta baja del edificio QUILATE, propiedad de mi representada, se ha destinado un espacio físico de tres metros cuadrados para MEDISYSTEM HOLDING S.A. con RUC 1792067200001 realice sus actividades económicas.

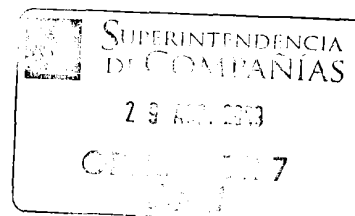
Particular que informo para los fines consiguientes y aprovecho la oportunidad para expresar a ustedes, nuestro afán de continuar fortaleciendo los lazos de cooperación.

Atentamente,--



Jorge Eduardo Izurieta Araujo  
GERENTE GENERAL

**SALUDSA SISTEMA DE MEDICINA PRE-PAGADA DEL ECUADOR S.A.**



**Informe a la Junta General de Accionistas de Medisystem Holding S.A. de la gestión del 2008.**

**1) Análisis del Entorno Económico.**

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

- Inflación 8,83%.
- Crecimiento del PIB 5,32%
- Precio promedio del petróleo US \$82,10
- Balanza comercial US \$ 881 millones a favor.
- Desempleo 7,3%
- La reserva monetaria: US 4.473 millones.
- Remesas de emigrantes US 2.821 millones.

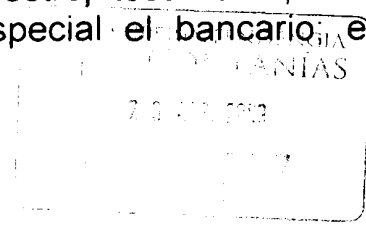


En cuanto a la economía para el Ecuador, en general fue un gran año.

El gobierno empeñado en la inversión pública en varios de los sectores estratégicos, contrató carreteras y licitó proyectos eléctricos, incrementó sustancialmente el gasto y la inversión en salud y educación. En general, hubo una fuerte expansión del gasto público, que se calcula que llegó a ser un 70% mayor que en el 2007. Todo este gasto se canalizó hacia todos los sectores, que se beneficiaron a través del incremento en sus ventas. El PIB creció 5,32%, lo cual fue bastante más que el crecimiento de los últimos dos años.

El precio del petróleo también alcanzó cifras récord y el promedio anual fue uno de los más altos en la historia del producto.

Si bien, en el último trimestre el mundo evidenció su descalabro económico y las bolsas de valores cayeron estrepitosamente, con consecuencias para todos los sectores, en especial el bancario, e



Ecuador aún no fue impactado por esta ola, que llegó ya muy al final del año y que ha tenido sus consecuencias en el 2009.

La inflación se incrementó sustancialmente por el aumento del gasto gubernamental y por los efectos que tuvo la crisis internacional y el crudo invierno, sobre todo en rubros de alimentos.

Al final del año ya se evidenció una caída del 9% en el envío de remesas del exterior, debido también a la crisis de los países en donde nuestros coterráneos viven y laboran.

En cuanto a lo político, hubo mucha agitación. En la Asamblea Constituyente, los cambios a las leyes tributarias y laborales, el ataque de Angostura, que minó nuestras relaciones con Colombia y fue motivo de reuniones internacionales a propósito de este tema. Sumado a todo esto la incertidumbre en negocios claves para el país, por el estilo de negociación del gobierno. A manera de ejemplos: Caso Odebrecht, Porta, Repsol y algunos otros más.

Otro tema crucial fue la declaratoria de "ilegitimidad" de ciertas deudas del Estado con terceros, que tuvo consecuencias de inestabilidad local e incrementó la incredulidad en el sector internacional.

Todo lo anterior ha generado un ambiente sui generis, poco propicio para pensar en nuevas inversiones ya sea nacionales o provenientes del exterior, que no permitió cosechar el buen momento económico que en su momento vivió el país en el 2008.

## **2) Análisis de Estados Financieros.**

### **A) Balance General:**

- En caja disponemos de US \$5.000, su diferencia con el año 2007 no es material. Esta compañía es una tenedora de acciones y en general no debe mantener valores en caja, sino en momentos de transición de los dividendos recibidos de sus inversiones, hasta la entrega a los accionistas.

- Ya no se tienen inversiones temporales, pues no hay recursos pendientes de entrega a los accionistas, lo que si sucedía el año pasado, en donde estaba pendiente entregar un préstamo a accionistas.

- Las cuentas por cobrar a accionistas disminuyen de US \$ 557.000, en el 2007 a US \$ 52.000, por cancelación de préstamos a los socios y el remanente, siguen siendo préstamos efectivamente concedidos a socios, con las debidas garantías y tasas de interés establecidas para el efecto, que se cancelarán hasta el mes de abril del 2009.

- Otras cuentas por cobrar no se tenían en el 2007 y ahora tienen un valor de US \$ 1'002.000 y corresponden al valor del 50% de la compra de las acciones que Conclina mantenía en Saludsa, que representan el 17,21% del capital de dicha empresa y que los socios deberán pagar durante el año, de acuerdo al cronograma de pagos establecido.

- En inversiones a largo plazo se pasa de US \$4'636.000, en el 2007 a US \$ 5'523.000 en el 2008, que corresponden al incremento del valor patrimonial proporcional de las inversión que MH mantiene en Saludsa, Latinomedical y Adsamed, por el incremento de resultados de las dos primeras. Los resultados netos, de acuerdo a la participación en cada una de estas empresas son:

- Saludsa US \$3'539.000

- Latinomedical US \$ 1'201.000

- Adsamed US ( 2.000). Esta empresa no ha tenido gestión y esta pérdida corresponde a los gastos por Superintendencia de Compañías y Cámara de Comercio.

#### **Pasivo:**

- Cuentas por pagar a compañía subsidiaria se incrementa de US \$606.000, en el 2007 a US \$ 1'037.000 en el 2008, que son los préstamos concedidos por Saludsa, para que este dinero sea prestado, a su vez a los socios, para la compra de las acciones a Conclina. Es importante señalar que el valor del 2007 fue cancelado en su totalidad y que el saldo actual fue concedido en Diciembre del 2008 y será cancelado en su totalidad en Abril del 2009.

- Cuentas por pagar accionistas se mantiene en el mismo valor del 2007 y corresponde a US \$ 74.000 que los accionistas concedieron para la realización de estudios para nuevos negocios, que no han sido utilizados.

#### **Patrimonio:**

- El capital social es de US \$ 2.000; igual que el año pasado.

- El aporte para futuras capitalizaciones es de US \$ 1'611.000, que son las acciones de las empresas que los socios entregaron al MH a cambio de sus participaciones en ésta última. Durante el 2009 se hará la capitalización de este valor.
- Se requiere hacer por ley una reserva legal de US \$1.000.
- Las utilidades retenidas pasan de US \$ 3'012.000 en el 2007 a US \$3'857.000 en el 2008, con un crecimiento del 28% respecto del año pasado en las utilidades de Saludsa y Latinomedical.

#### **B) Estado de pérdidas y ganancias:**

- Los ingresos que existen son la diferencia entre el valor proporcional inicial de las inversiones y el final. En el 2008 hubo un incremento del 29,5% respecto del 2007, originado en los estupendos resultados de Saludsa y Latinomedical.

Saludsa creció de US \$ 4'880.000 a US \$5'529.000 en utilidades del 2007 al 2008, un 13%.

Latinomedical creció de US \$1'087.000 a US \$1'839.000 del 2007 al 2008, un 69%.

Estos dos rubros impactaron en el cambio del valor patrimonial de estas empresas y en el valor patrimonial proporcional que de ellas tiene MH, lo cual generó este incremento.

- Gastos de administración reflejan US \$28.000, que corresponden a honorarios de auditores y abogados ( US \$16.700 ) e impuesto locales (US \$11.400) , que corresponden a la constitución de la empresa.

- En intereses ganados se tiene US \$ 12.000, que se han logrado con las inversiones temporales de los dineros obtenidos para préstamos de socios; durante los periodos hasta la concesión de los préstamos.

- La utilidad neta del 2008 es de US \$ 3'860.000, frente a US \$ 3'012.000 del 2007, un 28,15% más que el año pasado.

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

## **Gestión de la Presidencia Ejecutiva y Áreas de Soporte Corporativo:**

### **1) Evaluación Producto Migrantes en España y Ecuador.**

Durante el primer semestre se planificó conjuntamente con CEDATOS un estudio para un producto de segmento poblacional C, que se llevó a cabo en Ecuador y en España, determinándose un importante potencial de mercado en ambos países. Se descartó implementar el plan en España, por el inicio de la crisis inmobiliaria en ese país. Se encuentra pendiente estructurar el plan para implementar el producto en Ecuador, en donde también se identificó una gran necesidad, totalmente desatendida, sin actores importantes que se encarguen de la protección del individuo en este campo.

### **2) Planificación Estratégica Corporativa**

En Enero y Octubre se llevaron a cabo procesos de planificación estratégica corporativa, que trazaron nuevos rumbos para la Corporación como un todo, producto de los cual se han llevado a cabo acciones como la reestructuración de las áreas de apoyo, que pasaron formalmente a línea de reporte corporativo.

Se llevaron a cabo más de 30 charlas a mi cargo con los 920 empleados corporativos, para divulgar la filosofía corporativa y recoger las impresiones de todos a fin de aunar la visión empresarial. Su organización estuvo a cargo del departamento de talento humano corporativo, liderado por Cristina Moreano.

Esta misma área fue la encargada de elaborar el código ético, que posteriormente fue aprobado por nuestro comité corporativo y divulgado en las charlas ya mencionadas.

### **3) Investigación de mercado y desarrollo de nuevos negocios:**

Estructuramos formalmente el área de investigación de mercado y desarrollo de nuevos negocios, a cargo de Esteban Alzamora, que durante el año produjo el primer estudio del sector de la salud, a fin de poder conocer el sector y poder priorizar nuestros proyectos.

También produjo el primer análisis de competencia de sistemas de salud, que ha contribuido en identificar a nuestros potenciales competidores y en entender las estrategias y fortalezas de los mismos.

A través de esta misma área dimos soporte a Latinomedical, estructurando en forma conjunta un plan para repotenciar nuestra captación de atenciones particulares, en nuestros centros médicos, con resultados tangibles. Se pasó de un promedio de 600 atenciones mensuales a un promedio de 1.200 atenciones, en seis meses trabajo.

#### **4) Nuevos negocios:**

Durante el año se evaluaron varios negocios:

- Ante la crisis del Hospital de los Valles se realizó una alianza con la USFQ con el fin de hacer una propuesta de manejo conjunto del hospital, con la elaboración de los consecuentes estudios económicos y societarios, en los que trabajamos conjuntamente con Marco Pullas, líder de nuestra área de administración y finanzas.

Los socios del hospital se inclinaron por la propuesta de Hospital Metropolitano. Vale informar que la propuesta significaba para MH una inversión aproximada de US \$2'500.000 y que había que hacer una reforma total de la estructura societaria de la institución, que es absolutamente atomizada.

- Realicé un acercamiento con el IESS, con el fin de ofertarle nuestros servicios de asesoría, prestaciones médicas y software. A la fecha nuestra empresa Latinomedical ha sido calificada para poder prestar servicios y está pendiente obtener el direccionamiento de pacientes, así como hacer una propuesta formal para el otorgamiento de los demás servicios de la Corporación.

- El desarrollo de nuestro software de enlace médico ha continuado su desarrollo y dos clientes externos ya hacen uso del mismo. Se encuentra pendiente a la fecha hacer el traspaso del mismo a una empresa independiente en la que nosotros ejerzamos el control. Existe un gran potencial de mercado en esta actividad y al momento hay varios clientes evaluando nuestras propuestas. Todo este trabajo técnico lo he realizado con la colaboración del área de tecnología a cargo de María Isabel Quiroz, quien ha estado monitoreando esta actividad.

Además se produjeron las políticas de manejo de tecnología y sistemas, que fueron refrendadas por el comité corporativo.

- Se inició durante el 2008 un proyecto conjunto con Equivida para la conformación de una unidad de negocio en campo de la protección de la salud dental. Este proyecto deberá desarrollarse durante el presente año.

- En el último trimestre del año realicé un acercamiento a Conclina CA con el fin de comprar sus participaciones en Saludsa, negociación que se cerró a finales del año, con el resultado de la compra total por parte de MH de las acciones de Conclina CA, transacción que se verá reflejada en los resultados del 2009 y que se hizo en las siguientes condiciones:

Participación Conclina CA en Saludsa : 17,21%.

Precio pactado: US \$2'000.000.

Plazo :

Un pago del 50% al 26 de dic/08.

Pago del 25% al 30 de junio/09.

Pago del 25% al 31 de dic/09.

Tasa de interés sobre saldos: La intermedia entre la pasiva y la activa del Banco Central.

Nota: Los dividendos correspondientes al ejercicio 2008 se pagarán en su totalidad a Conclina CA.

##### **5) Mandato 08:**

La Presidencia, Recursos Humanos conjuntamente con la Gerencia de Latinomedical realizamos todo el análisis y reformas requeridas para cumplir con el mandato 08, que además fueron apoyadas por el equipo de Saludsa, para poder obtener los fondos necesarios y aminorar en lo posible el impacto en las organizaciones.



## **6) Inversiones:**

Como ustedes conocen el último trimestre fue absolutamente caótico a nivel de inversiones, con grandes quiebras de bancos y caídas estrepitosas de las bolsas más grandes. La caja de nuestras empresas es manejada en forma corporativa por Marco Pullas, con quien tuvimos un arduo trabajo de seguimiento y planificación contingente, para evitar el desplome de nuestras inversiones, que pese a todo si se vieron afectadas en US \$ 643.000, por caída en inversiones internacionales en US \$ 343.000, de las cuales tomamos la decisión, que fue respaldada por el Directorio, de desinvertir y realizar la pérdida, con el fin de no correr el riesgo de perder aún más. US \$300.000 se perdieron por la caída en el valor de los bonos 2030 de Ecuador, por la declaratoria de no pago de parte del gobierno. Cabe señalar que en una muy buena gestión en el 2009, Marco logró canjear estos bonos por bonos 2015, los cuales a la fecha se han revalorizado un 30%, sobre nuestro valor de compra.

## **7) Apoyo y coordinación empresas:**

El monitoreo a la gestión de las empresas ha sido constante, a través de comités corporativos mensuales y la colaboración en la preparación de la agenda de los directorios, así como en gestiones puntuales que las mismas requieren. Quiero en este punto subrayar la excelente gestión de Eduardo Izurieta, Jorge Andrés Wills y de sus equipos de trabajo, que han obtenido sobresalientes resultados en el crecimiento de sus empresas y en las utilidades de las mismas.

## **Conclusiones:**



- El año 2008 para la Corporación Salud y para MH fue espectacular en cuanto a la consecución de resultados de las compañías existentes.
- El trabajo en el conocimiento del sector de la salud ha empezado fructíferamente y hace augurar que hay grandes oportunidades dentro del sector. Lo importante es priorizar los proyectos por donde se debe continuar nuestro desarrollo y concretar en el corto plazo la realización de los mismos. El nuevo reto será seguir invirtiendo en un entorno cada vez más agreste por los obstáculos que el nuevo orden internacional y local supondrá.

1-67-11

- Han habido significativos cambios en el marco regulatorio de las empresas, concretamente en el sector tributario y laboral. Es de esperar que hayan regulaciones puntuales a los negocios en los que MH tienen sus inversiones, ante lo cual, deberemos involucrarnos y ser protagonistas de dichos proyectos, con el fin de que éstos cuenten con nuestra visión sobre el negocio.

- En el campo internacional no hemos logrado dar pasos para consolidar inversiones que nos permitan diversificar el riesgo país de nuestros negocios. Esto deberá ser un importante derrotero de nuestras actividades, si tomamos en cuenta la situación de nuestro Ecuador.

- Existen nuevos competidores desde el punto de vista de sistemas de salud, con los que deberemos medirnos y estar atentos a sus estrategias y por sobre todo, anticiparnos creativamente para presentar nuevas soluciones de servicio y producto que enamoren a nuestros clientes.

- Se encuentra en desarrollo la estructura administrativa más adecuada para el cumplimiento de nuestra visión, que es un factor fundamental para el rápido transitar hacia la misma. Será importante redefinir la misma hasta finales de junio del 2009.

### **Agradecimientos:**

Agradezco a Dios, por todo lo que me ha dado y por permitirme cocrear a su lado.

A mi gran equipo de más de 900 bravos guerreros del servicio, a sus jefes, coordinadores y muy especialmente, a mi equipo de más de 20 gerentes que crean el futuro de esta organización, con su pensamiento positivo y comprometido con la innovación y mejoría constante.



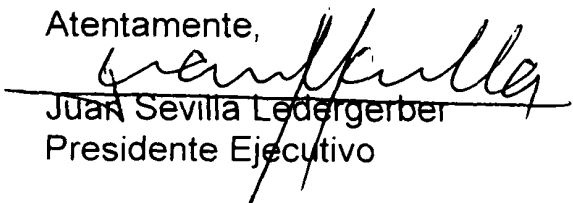
Agradezco a mis socios, por la confianza y apoyos constantes. Todos sin excepción, se ocupan de la organización y nos impulsan a crear nuevas y distintas formas y productos, para servir a nuestros clientes. Muy especialmente a Luis Romero, por su sencilla y alegre forma de dirigirnos, a Oscar Brahm, por su tiempo, al venir desde lejos y ocuparse de analizar el devenir de nuestras organizaciones y ser ese consejero constante a quien puedo acudir para comprobar mis conceptos y a Roque Sevilla por compartir su gran experiencia y por insistir en sacar lo mejor de nosotros en cada reunión.

1401-12

A todos los miembros de nuestro comité administrativo que permanentemente guían nuestros pasos y evalúan nuestros proyectos, además del apoyo que en gestiones puntuales nos brindan con su participación de tiempo y persona.

A Anamaria, Santiago Martín y Sergio por su apoyo constante, por su amor y alegría, siempre están presentes en mis decisiones y son la razón que impulsa mi vida.

Atentamente,

  
Juan Sevilla Ledergerber  
Presidente Ejecutivo