



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

**JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
ACCIONISTAS**

MARZO 09, 2016

REVISTA JUDICIAL

LUNES
29 DE FEBRERO DE 2016
QUITO, ECUADOR

C7

CONVOCATORIA A JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE SALUDSA SISTEMA DE MEDICINA PRE-PAGADA DEL ECUADOR S.A.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 236 de la Ley de Compañías y con el Estatuto Social de SALUDSA SISTEMA DE MEDICINA PRE-PAGADA DEL ECUADOR S.A., se convoca a los señores Accionistas de la Compañía a la Junta General Ordinaria de Accionistas que se llevará a cabo el día miércoles, 9 de marzo de 2016, a las 08h30 horas, en el salón Altar del Hotel Sheraton, ubicado en la Av. República del Salvador N36-212 y Naciones Unidas, de la ciudad de Quito Distrito Metropolitano, con el objeto de tratar los siguientes puntos del orden del día:

1. Conocer y resolver respecto del informe presentado por el Gerente General de la Compañía, relativo al ejercicio 2015;
2. Conocer y resolver sobre el Informe del Comisario Principal sobre el ejercicio económico 2015;
3. Conocer y resolver sobre el informe de Auditoría Externa sobre el ejercicio económico 2015;
4. Conocer y resolver sobre los Estados Financieros que incluyen el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias y sus correspondientes anexos relativos al ejercicio Económico 2015;
5. Conocer sobre el resultado arrojado durante el ejercicio económico 2015 y resolver sobre el destino del mismo;
6. Conocer y resolver sobre la designación de Auditores Externos de la compañía para el periodo 2016 y fijarles su retribución;
7. Conocer y resolver sobre la designación de Comisario Principal y Comisario Suplente de la Compañía para los periodos 2016 y 2017, así como, fijarles su retribución;
8. Conocer y resolver sobre el cambio de nombre del cargo que actualmente se denomina "Gerente General" y correspondiente reforma parcial del Estatuto Social.

Los documentos que serán conocidos por la Junta se encuentran a disposición de los Accionistas en las oficinas de la Compañía, ubicadas en la Av. República del Salvador N36-84 y Av. Naciones Unidas, con quince días de anticipación a la fecha de celebración de la Junta.

Se convoca en forma especial e individualmente al Comisario Principal de la Compañía, señora Norma Carrillo y a la Comisaria Suplente, señora Martha Tufiño, con la finalidad de que comparezcan a la indicada Junta General Ordinaria de Accionistas.

Quito D.M., 29 de febrero de 2016.

**IZUENGINE S.A.
GERENTE GENERAL**

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

P.A.R./20148/AG



SALUDSA

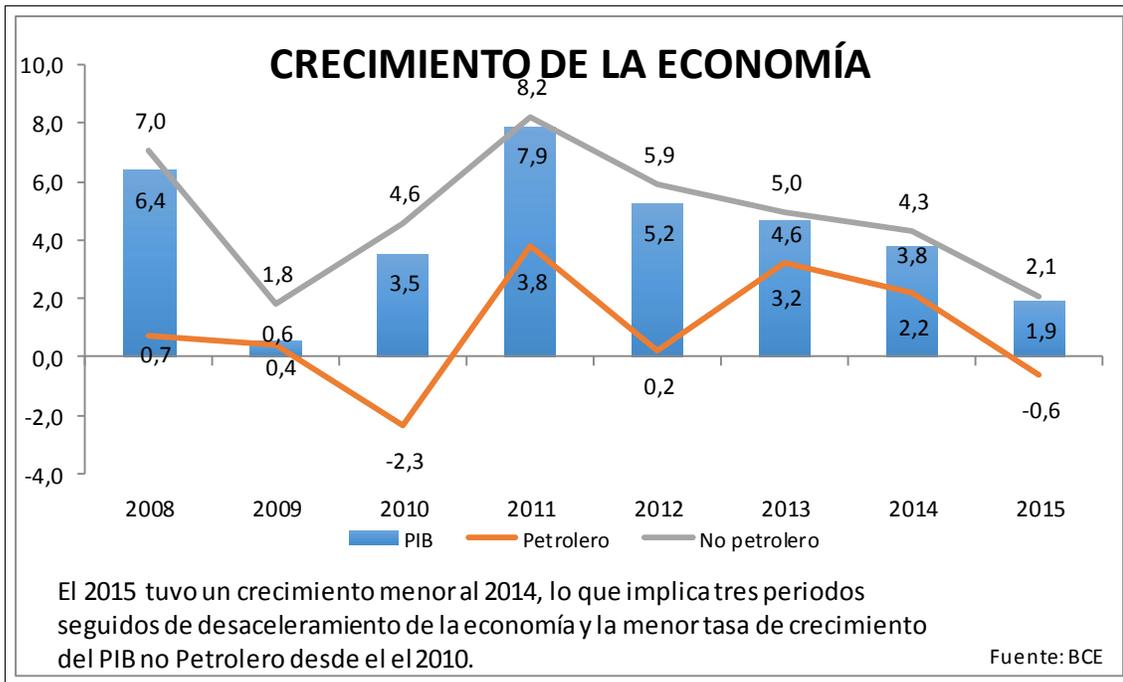
**INFORME DEL GERENTE GENERAL
A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS**

EJERCICIO 2015

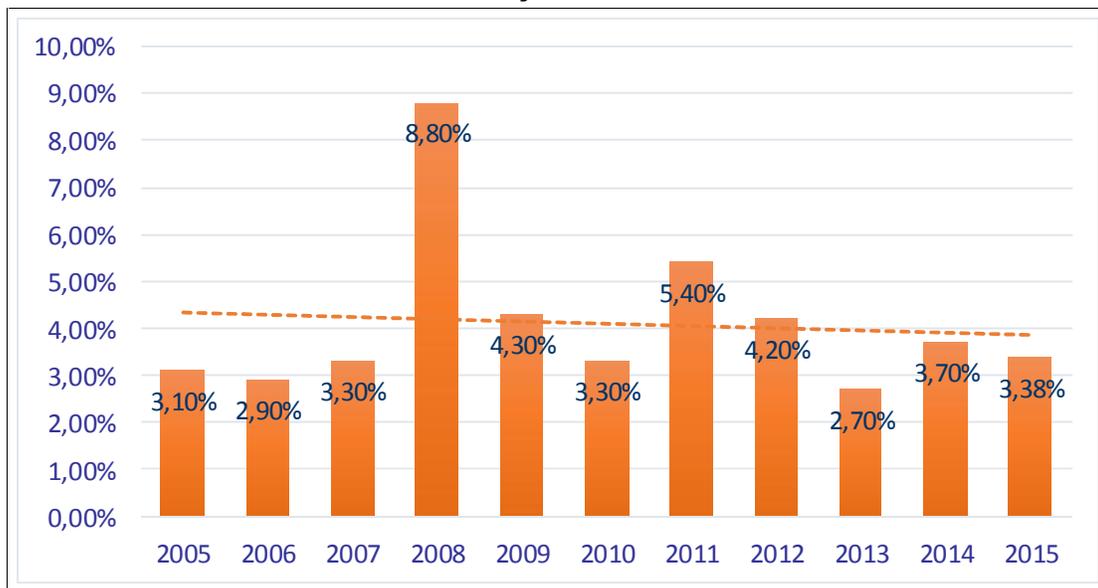
CONTENIDO

- 1. Entorno Económico.**
- 2. Cumplimiento de Objetivos Económicos.**
- 3. Hechos relevantes producidos durante el Ejercicio Económico 2015.**
- 4. Situación Financiera de la Compañía al Cierre del Ejercicio 2015, y Resultados Anuales comparados con el Ejercicio 2014.**
- 5. Cumplimiento de las disposiciones de La Junta General y del Directorio.**
- 6. Propuesta del Destino de las Utilidades.**
- 7. Recomendaciones de la Junta General Respecto de políticas y Estrategias para el siguiente ejercicio económico**
- 8. Cumplimiento de Normas sobre Propiedad Intelectual y de Derecho de Autor**
- 9. Agradecimiento**

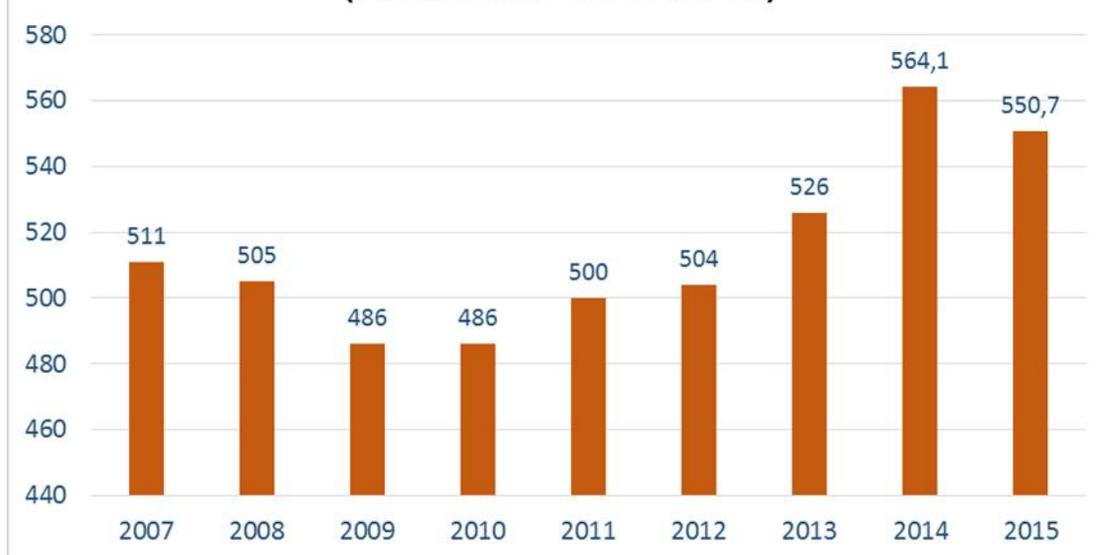
1. ENTORNO ECONÓMICO



INFLACIÓN ANUAL A DICIEMBRE DE CADA AÑO Porcentajes 2005-2015

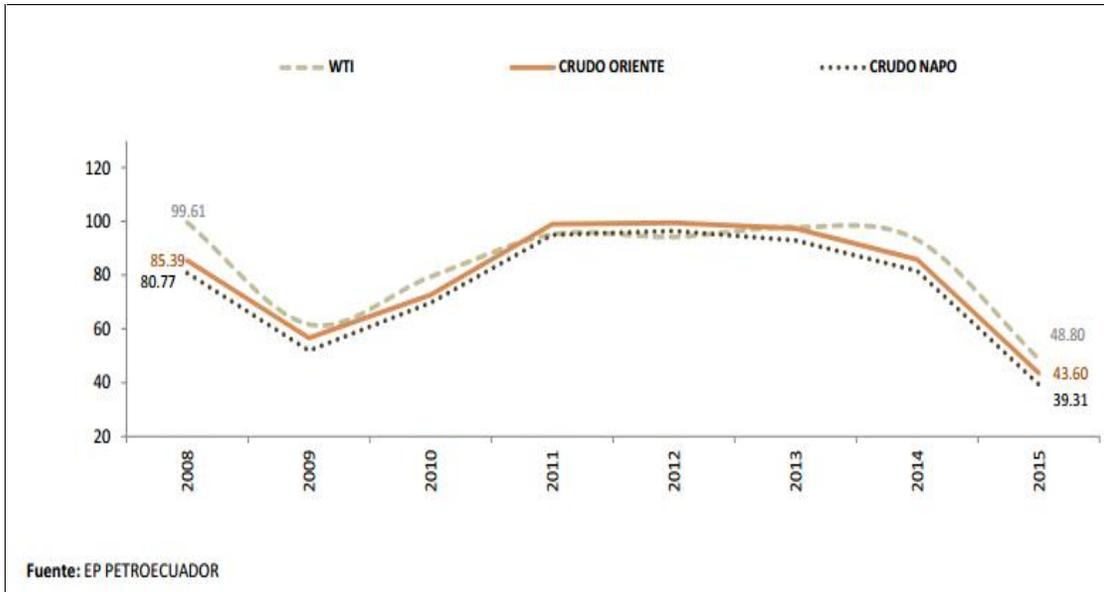


PRODUCCION PETROLERA ECUATORIANA (Promedio/Barriles/Dia)

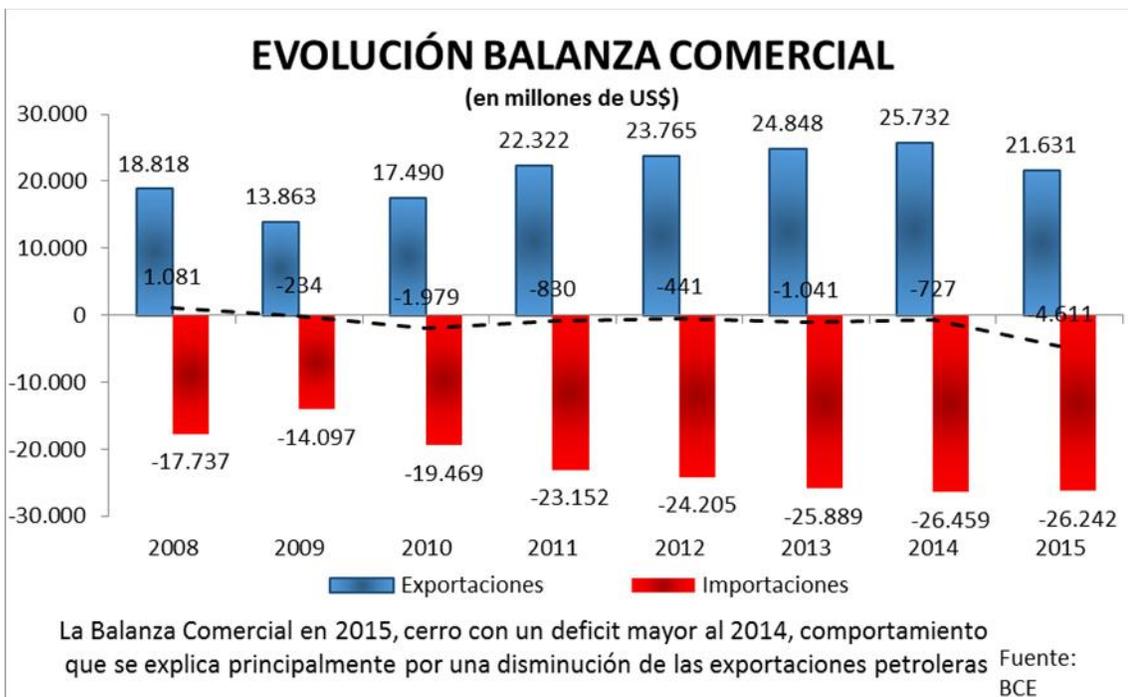


La Producción Nacional de Crudo, en 2015, registró una disminución de 2.4% con relación a 2014.

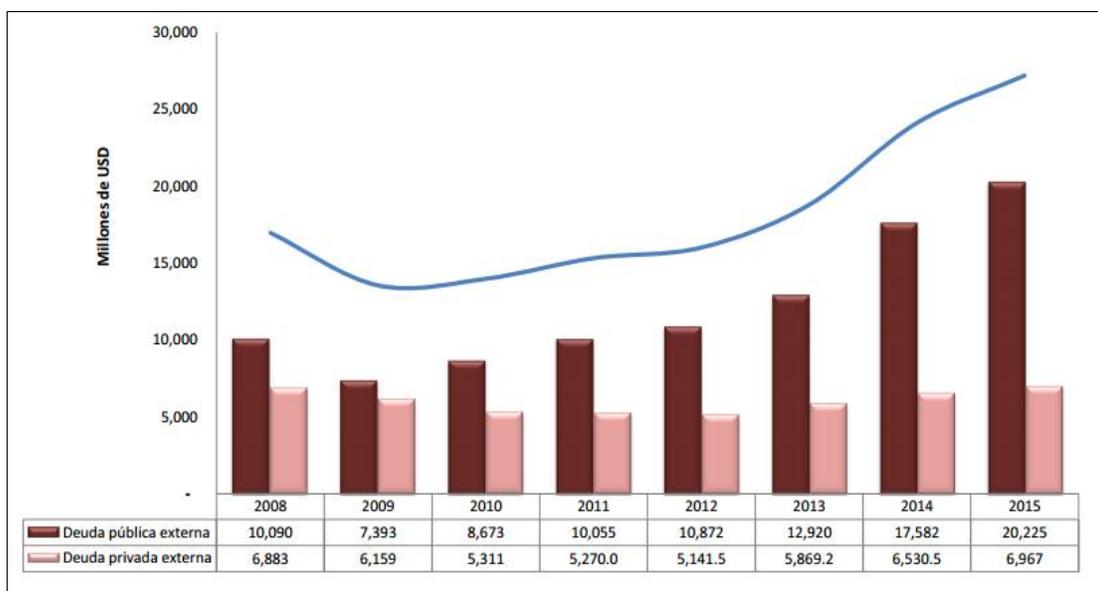
PRECIOS DE LOS CRUDOS ORIENTE, NAPO Y WTI USD POR Barril



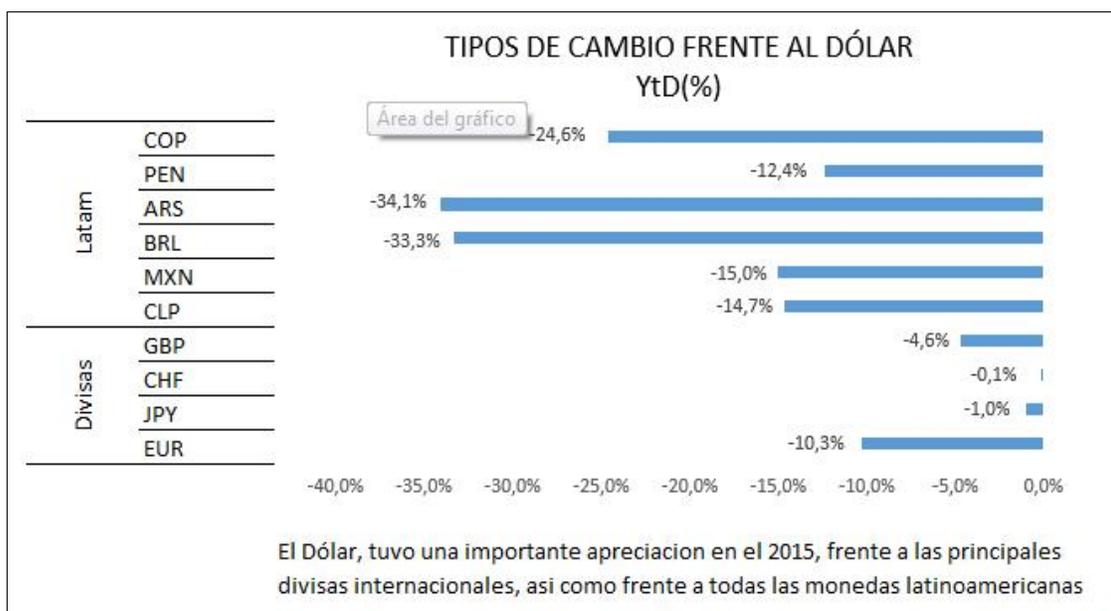
Desde agosto de 2014, los precios internacionales del petróleo han mostrado una tendencia a la baja, determinados principalmente por un exceso de oferta en mercados internacionales



SALDO DE LA DEUDA EXTERNA TOTAL PUBLICA Y PRIVADA 2008-2015



A diciembre del 2015, el saldo de la deuda externa pública ascendió a USD 20,224.8 millones y el de la deuda externa privada a USD 6,967.2 millones. Entre 2008-2015, la deuda externa total se incrementó en USD 10,219.0 millones y el saldo de la misma a 2015 fue de USD 27,192.0 millones, que representó el 27 % del PIB.



2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS ECONÓMICOS

**RESULTADOS ECONÓMICOS AL 31 DE DICIEMBRE
DEL 2015**

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015						
	PPTO	%	REAL	%	VARIACION	%
INGRESOS	147,431,988		149,975,483		2,543,495	102%
COSTOS	90,247,147	61%	89,223,171	59%	-1,023,976	99%
COSTOS DE VENTAS	14,516,299	10%	14,736,840	10%	220,541	102%
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	42,668,543	29%	46,015,473	31%	3,346,930	108%
GASTOS EMPRESA	24,749,541	17%	23,611,769	16%	-1,137,772	95%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	2,135,099	1%	2,012,417	1%	-122,682	94%
UTILIDAD-PERDIDA OPERATIVA	15,783,903	11%	20,391,287	14%	4,607,384	129%
INGRESOS FINANCIEROS	799,435	1%	758,473	1%	-40,962	95%
EGRESOS FINANCIEROS	139,417	0%	894,78	1%	755,363	642%
+/- NO OPERACIONALES	-526,472	0%	-2,132,586	-1%	-1,606,114	405%
UTILIDAD ANTES DE CORPORACIÓN	15,917,448	11%	18,122,393	12%	2,204,944	114%
GASTOS CORPORACIÓN	821,291	1%	868,608	1%	47,317	106%
+/- NO OPR CORPORATIVOS	167,641	0%	0	0%	-167,641	0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	14,928,516	10%	17,253,785	12%	2,325,269	116%
PARTICIPACION TRABAJADORES	2,239,277	2%	2,939,977	2%	700,699	131%
IMPUESTO A LA RENTA	2,791,632	2%	3,783,055	3%	991,423	136%
UTILIDAD NETA	9,897,606	7%	10,530,753	7%	633,147	106%

**3.- HECHOS RELEVANTES
PRODUCIDOS DURANTE EL
EJERCICIO ECONÓMICO 2015**

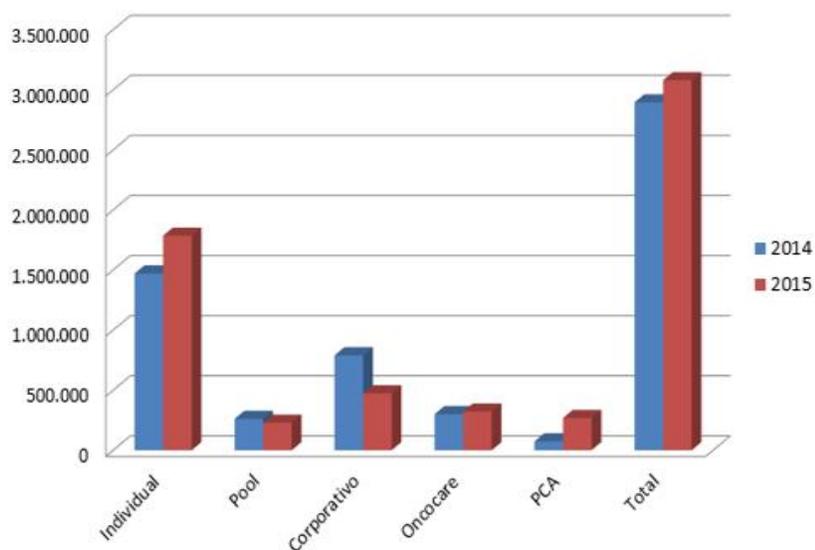
AREA COMERCIAL.-

Resultado de Ventas Nacional Por producto año 2015

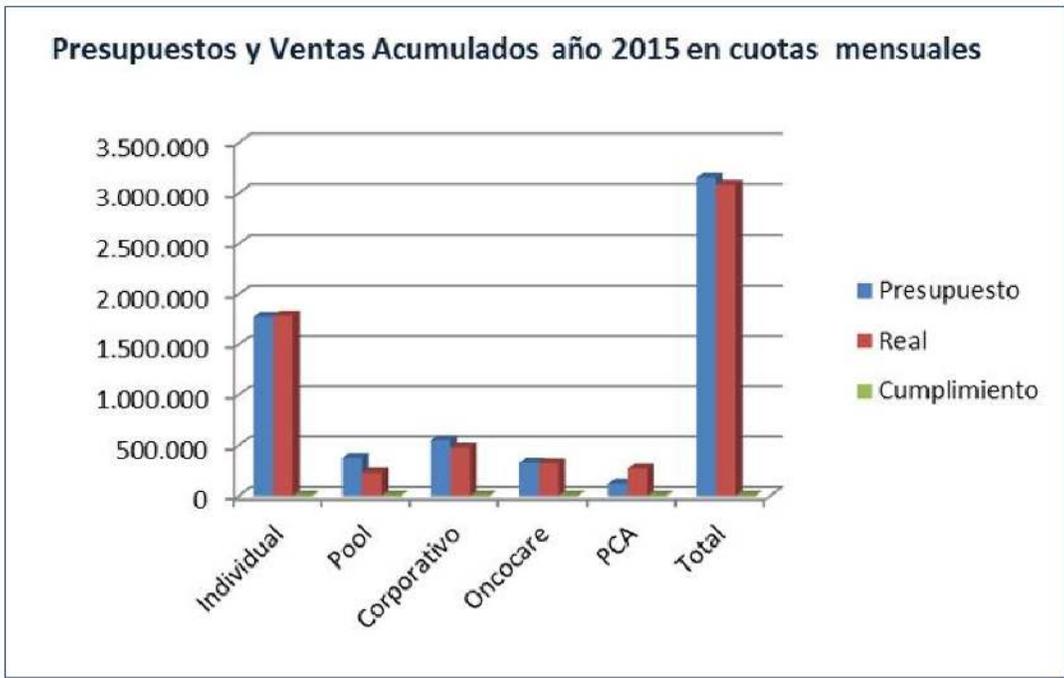
Ventas acumuladas año 2015 vs 2014 en cuotas mensuales

	2014	2015	Crecimiento
Individual	1.471.010	1.785.825	121%
Pool	261.105	229.043	88%
Corporativo	789.789	474.209	60%
Oncocare	299.674	322.217	108%
PCA	73.386	268.037	365%
Total	2.894.964	3.079.331	106%

Ventas acumuladas en cuotas mensuales año 2015



Presupuestos y Ventas acumulados año 2015 en cuotas mensuales			
	2015		
	Presupuesto	Real	Cumplimiento
Individual	1.774.964	1.785.825	101%
Pool	377.137	229.043	61%
Corporativo	548.391	474.209	86%
Oncocare	327.907	322.217	98%
PCA	122.580	268.037	219%
Total	3.150.979	3.079.331	98%



GESTION DE MERCADEO.-

1. Lanzamiento Nuevos Productos



2. Campaña Institucional



Crecimiento **8 puntos** en el Top of Mind.



Premio Bronce en el festival internacional del Caribe Campaña Institucional.



El incremento de 11 puntos porcentuales en el top of mind y 8 puntos en la recordación espontánea fue el resultado de la campaña institucional 2015, la cual tuvo una vigencia de 5 meses aportando en los resultados de cumplimiento del presupuesto de venta en el 2015.

3. Refrescamiento de Marca



Desde una tarjeta de presentación hasta los loteros de nuestras oficinas o nuevos kioscos en centros comerciales recibieron un refrescamiento de imagen. Como resultado Saludsa se presenta más viva y moderna, acompañada de un nuevo estilo gráfico en comunicación. Esto se reflejó también en todos los auspicios como el Reto Salud, Saludsa Xterra y todas las actividades realizadas en el 2015.

Aeropuerto



Hospitales



Centros Comerciales



Reto Salud



Aeropuerto



4. Proceso de Prospección

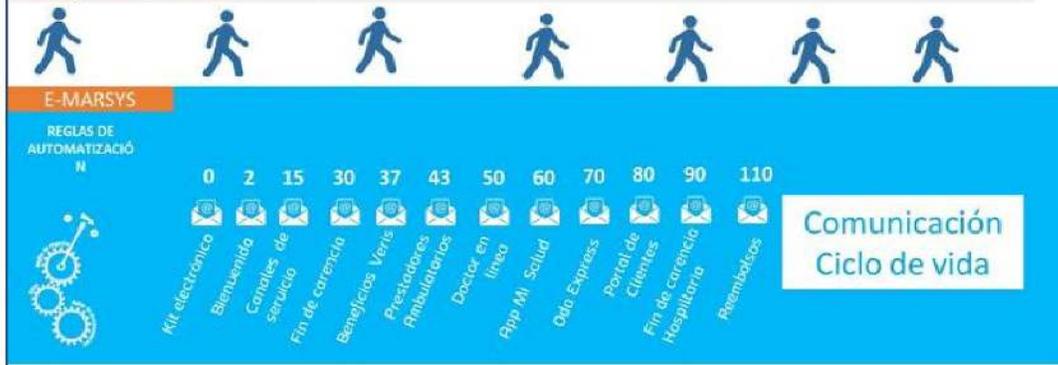
Las inversiones realizadas en **software estadístico e inteligencia de base de datos** nos han permitido contar con un modelo de prospección maduro, generando **eficiencias en la gestión** comercial apoyando el cumplimiento del presupuesto 2015 de los canales fuerza de ventas y masivo.

17% de la producción comercial es atribuible al modelo de prospección



5. Automatización Comunicación (Marketing Automation)

En abril del 2015 a través de una herramienta de avanzada automatizamos la comunicación con el cliente en función de su ciclo de vida en la empresa, este proyecto tiene objetivo fidelizar y retener a los clientes luego de la venta, facilitando el proceso de adopción en Saludsa.



EMARSYS

Día 1

Día 15

Día 30

Día 30

Día 40

Día 50

Key content in the newsletters includes:

- Día 1:** \$30,000 de descuento, \$90 de descuento.
- Día 15:** \$50,000 de descuento.
- Día 30 (1):** Aprovecha tu plan al máximo.
- Día 30 (2):** \$50,000 de descuento.
- Día 40:** Contigo en todo momento.
- Día 50:** Contigo en todo momento, video consulta.

EMARSYS

Día 60

Día 70

Día 80

Día 90

Día 110

Cumpleaños

Plan RespaldoTotal

Desde hoy
puedes utilizar los beneficios de tu plan frente a cualquier emergencia.

Estimado Juan Francisco
Han transcurrido 90 días desde la contratación de tu PLAN RESPALDO TOTAL. A continuación te enviamos información de tus principales coberturas, beneficios y servicios con el fin de garantizarte la mejor experiencia en el uso del mismo, estamos contigo siempre.

¿Qué cobertura me brinda RESPALDO TOTAL?

Tu plan te brinda una cobertura de \$1'000.000

¿Cuáles son mis principales coberturas?

Te recordamos que debes superar el deducible de \$10000 para acceder a tus coberturas.

90% de Cobertura Hospitalaria
Libre elección de Clínicas y Hospitales.

Cobertura de Medicinas
• 80% Ambulatoria
• 80% Hospitalaria.

80% de Cobertura Ambulatoria
En Consultas médicas y Laboratorio.

[Quiero más información](#)

¿Qué servicios facilitan el uso de mi plan?

Utiliza tu Tarjeta de afiliado
Nuestra Red de Beneficios te brinda descuentos y promociones exclusivas.

[Revisa aquí](#)

Consulta en nuestra Guía Médica
Tus Médicos por especialidad, el Hospital o Clínica más cercano y todos los Prestadores disponibles en tu ciudad. El móvil de tu plan te permite acceder a toda la RED SALUDSA.

[Ingresar aquí](#)

6. Otros Productos lanzados al mercado

Happy Moms



Se desarrollo pensando en futuras mamas que no cuentan con cobertura para su embarazo. Ofrece una experiencia única en el embarazo.

Paquetes Saludsa



Plan Saludental

Saludsa Travel

Exequial

Prevención Saludsa

Decuento

Segundo Opinión Médica Internacional

Cuenta con una protección completa.
Conoce los Paquetes Saludsa que complementan tu Plan Saludsa.

Contienen planes preventivos con Veris, exequial, segunda opinión médica, Saludsa Travel , Plan Dental. El cliente recibe un mejor precio al comprarlos juntos.

Respaldo total CUN

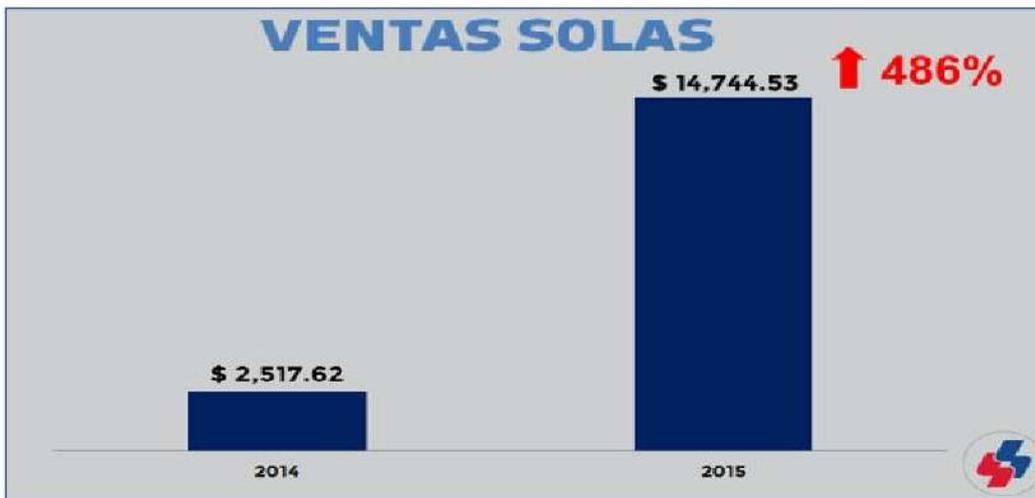


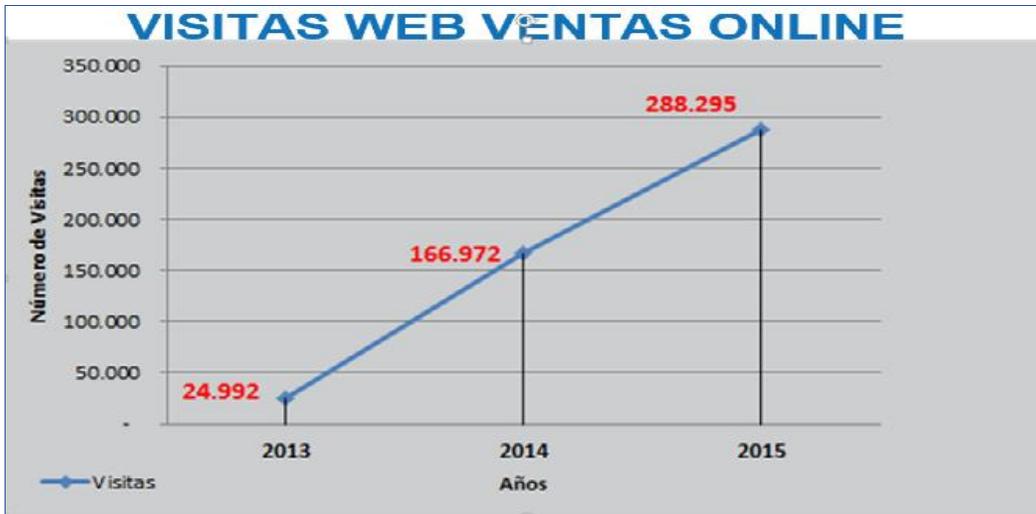
Saludsa por primera vez en el Ecuador ofrece un plan de cobertura Internacional Ilimitada a un precio alcanzable. Incluye pasajes aéreos y estadía Ilimitada.

ESTRATEGIA DIGITAL.-

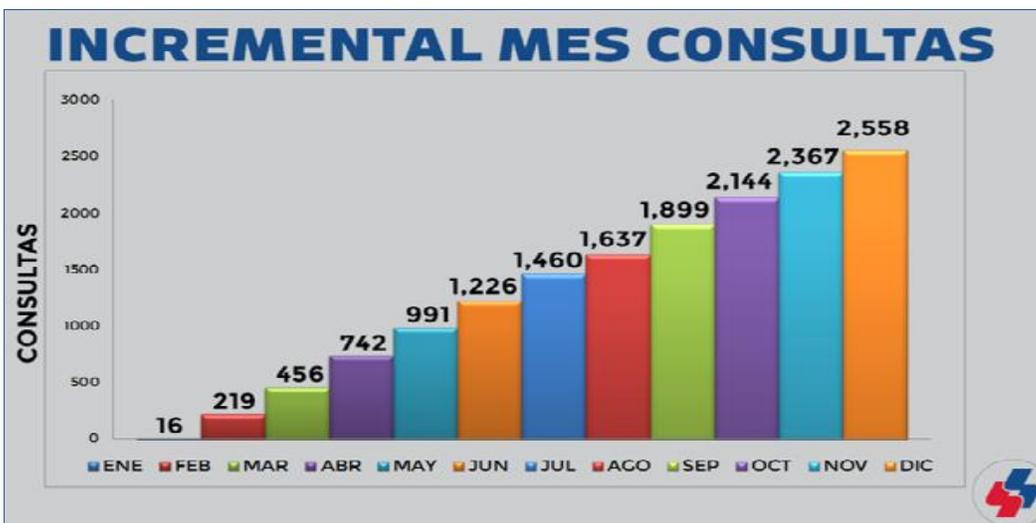
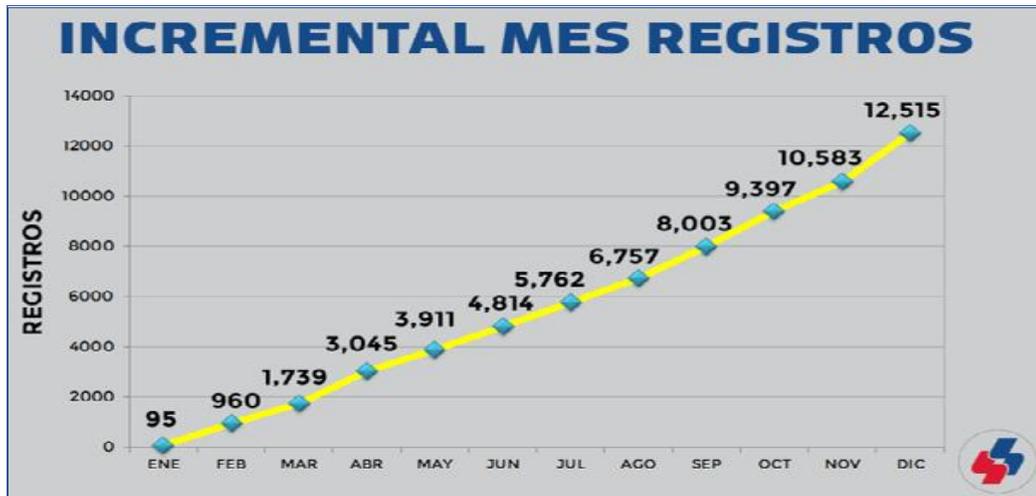
1. VENTAS EN LINEA







2. TELEMEDICINA

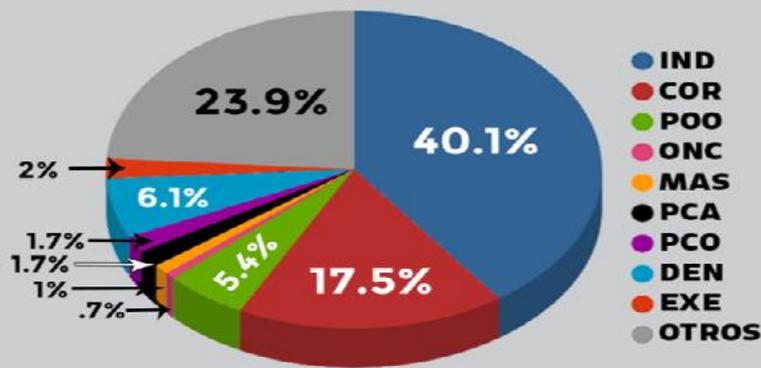


CLIENTES vs NO CLIENTES



El 50.6 % de los usuarios registrados son clientes de Saludsa.

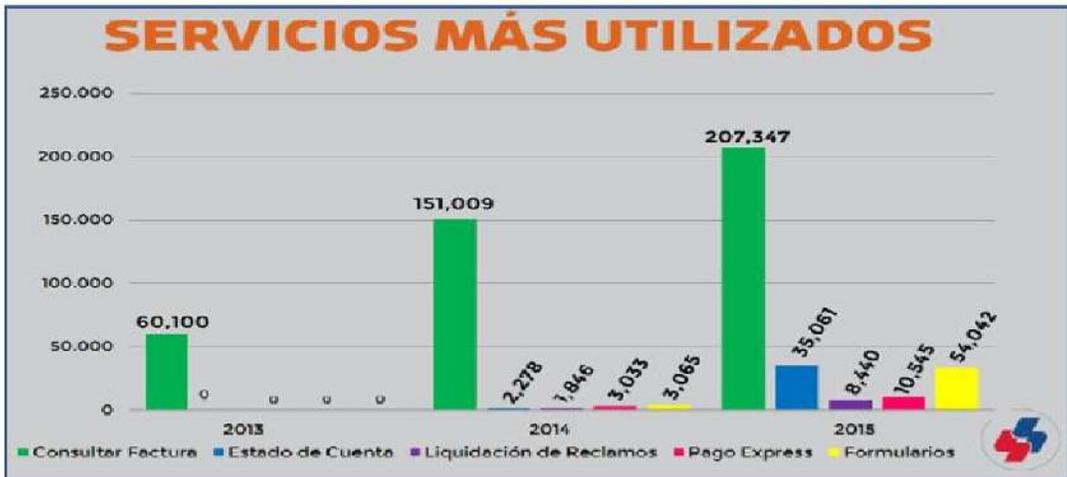
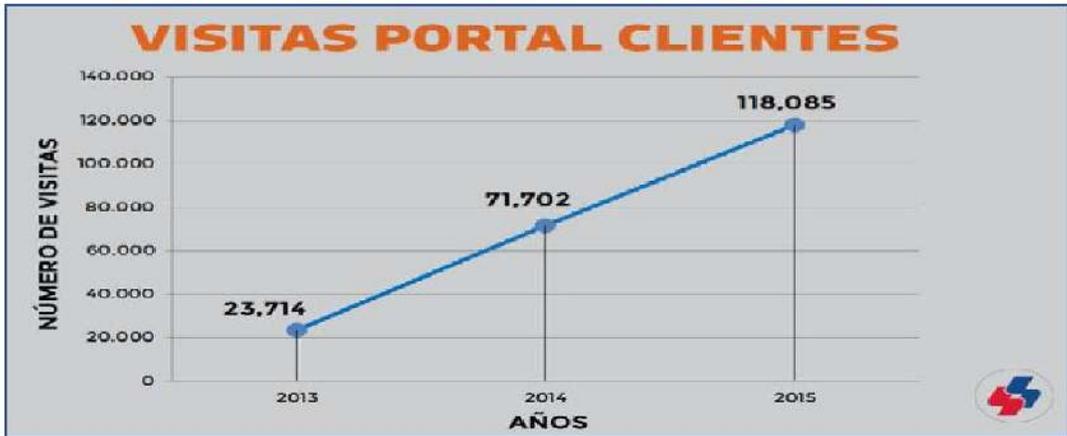
¿QUÉ PRODUCTO CONSULTA MÁS?

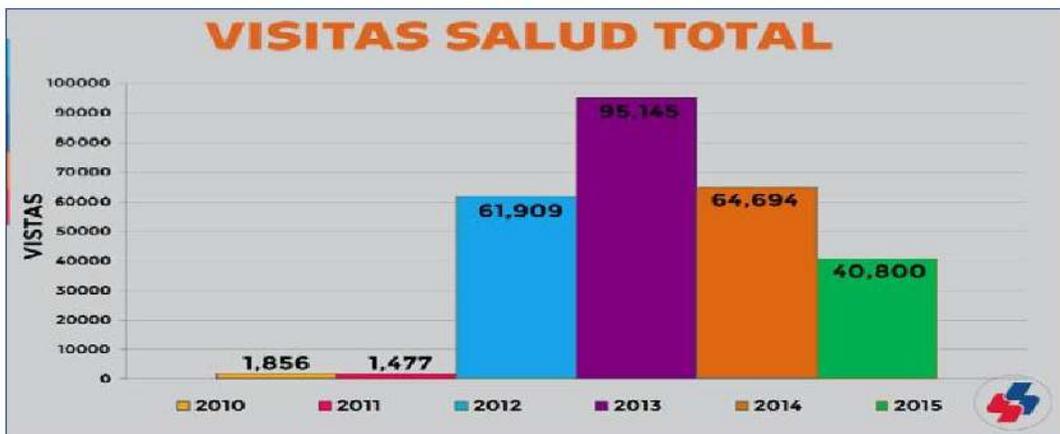
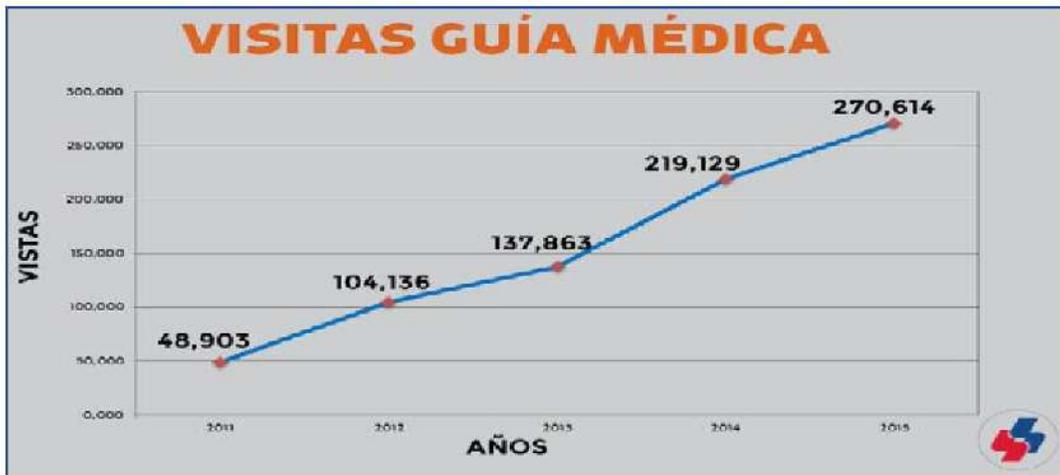


3. INFORMES DE SERVICIOS EN LINEA

VISITAS WEB SALUDSA.COM







DESCARGAS APP MÓVIL



TOTAL DESCARGAS
APP MI SALUDSA

NOV. 2014 - DIC. 2015

5.262



DESCARGAS APP MÓVIL



SERVICIOS MÁS UTILIZADOS
DENTRO DE LA APP

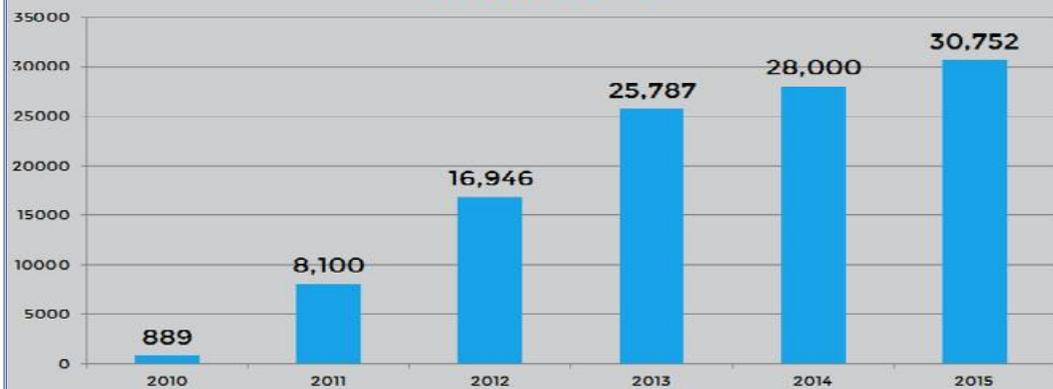
- ✓ FACTURA ELECTRÓNICA
- ✓ ESTADO DE CUENTA
- ✓ PORTAL DE CLIENTES
- ✓ CHAT ATENCIÓN

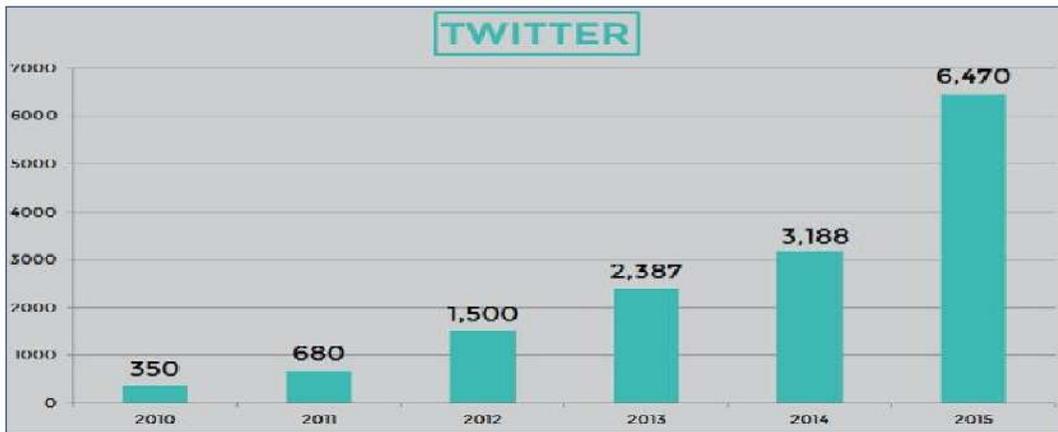


4. INFORME REDES SOCIALES

CRECIMIENTO SEGUIDORES REDES SOCIALES

FACEBOOK





VIDEOS YOUTUBE 2013-2015

TOTAL REPRODUCCIONES: 18.000

VIDEOS YOUTUBE 2013 - 2015

VIDEOS YOUTUBE 2013-2015



AREA DE SERVICIO AL CLIENTE SIERRA.-

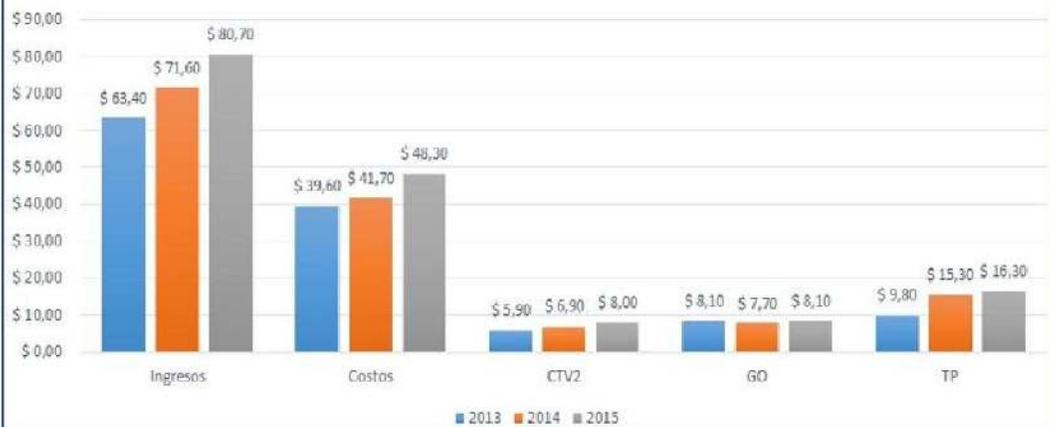
PRINCIPALES RESULTADOS DE NEGOCIO SIERRA

Datos en Millones de US\$

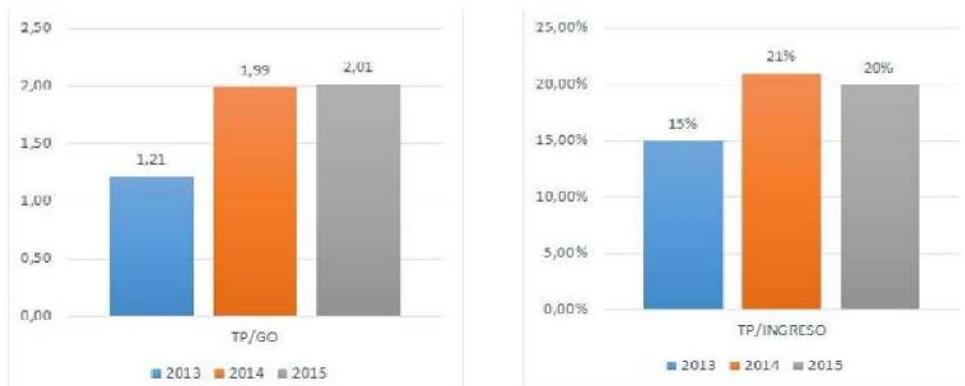
	Ingresos	Costos	CTV2	GO	TP	TP/GO	TP/INGRESO
2013	\$63,4	\$39,6	\$5,9	\$8,1	\$9,8	1,21	15%
2014	\$71,6	\$41,7	\$6,9	\$7,7	\$15,3	1,99	21%
2015	\$80,7	\$48,3	\$8,0	\$8,1	\$16,3	2,01	20%
Tasa de Crecimiento MEDIA ANUAL	12%	10%	15,5%	0%	31%	33%	17%

1. Los ingresos de la región han crecido al 12% anual desde el 2013, mientras que los costos crecen el 10%.
2. El CTV2 es el componente del gasto que más se ha deteriorado. Esto se debe en gran medida al aumento por ventas en las comisiones de brokers, sponsors y call centers.
3. El GO (incluye GO local y general) se ha mantenido alrededor de 8,1 millones por año.
4. El Throughput (TP) ha aumentado el 31% promedio anual, para multiplicarse por un factor de 1,66 veces entre el 2013 y 2015.
5. La relación TP/GO que mide la productividad de la región ha pasado de 1,21 a 2,01.
6. Finalmente el margen de TP sobre ingreso ha pasado del 15% en el 2013 al 20% en el 2015.

PRINCIPALES RESULTADOS DE NEGOCIO SIERRA



PRINCIPALES RESULTADOS DE NEGOCIO SIERRA



PRINCIPALES RESULTADOS SAC - SIERRA

NEGOCIO INDIVIDUAL	META 2015	REAL 2015	REAL 2014	VAR%
IPN	4	3,2	3,0	6,7%
Tasa de Anulaciones	1,96%	2,31%	2,05%	12,7%
Recaudaciones y Cobranzas Individual	92%	91,51%	92,39%	-0,01%
NEGOCIOS CORPORATIVO Y POOL	META 2015	REAL 2015	REAL 2014	VAR%
Throughput Corporativo	\$3.564.593	\$5.127.686	\$4.340.675	+18,1%
Siniestralidad Corporativo	70,57%	68,14%	68,33%	-0,3%
Cobranzas Corporativo (promedio)	92%	90,72%	88,46%	2,60%
Días de Copago	30	66,28	91,85	-27,80%
Tasa de Anulaciones Pool	3,60%	3,19%	3,82%	-16,49%
Cobranzas Pool (promedio)	92%	80,23%	90,01	-10,86%

PUNTOS RELEVANTES SIERRA.



1.- El índice de HAPPINESS del equipo de SAC y OPERACIONES Sierra es de 5,4 (para 154 personas) siendo el de la Compañía de 6,0.

2.- Se Implemento procesos que impactan en la Experiencia del Servicio Hospitalario como el Check In y Check Out Express desde el mes de Julio, simplificando los tramites de nuestros clientes en el Hospital Metropolitano y Valles atendiendo a 590 clientes con este proceso. Para el 2016 debemos incluir dos hospitales adicionales con esta modalidad de servicio.

3.- En el 2015 se realizó una mejora profunda en los procedimientos de trabajo del personal. La implementación del cliente fantasma y de las auditorias de calidad de servicio fueron los disparadores de aquello ya que se evidenciaron errores en la prestación del servicio.

4.- Se inició un programa de capacitación y cambio cultural llamado Service First. Finalizará en octubre del 2016.

5.- Como método de Auto capacitación se implementaron talleres de lectura con el fin de fomentar este habito en nuestra gente.

6.- Se Implemento el proceso de atención Cero Tramites en todos los Centros Médicos Ambulatorios afiliados, eliminando el proceso de reembolso, actualmente el 50% de los gastos médicos ambulatorios son realizados bajo esta modalidad por nuestros afiliados.

7.- En Enero 2015 se Implemento el sistema de Facturación Electrónica a los clientes de los productos Corporativo y Pool, así como la validación en línea con el SRI de las facturas electrónicas que son presentadas para reembolsos de gastos médicos.

AREA DE SERVICIO AL CLIENTE COSTA.-

PRINCIPALES RESULTADOS DE NEGOCIO COSTA

Datos en Millones de US\$

	Ingresos	Costos	CTV2	GO	TP	TP/GO	TP/INGRESO
2013	\$53,8	\$35,4	\$4,8	\$6,3	\$7,3	1,15	13%
2014	\$59,8	\$36,0	\$5,5	\$6,3	\$12,1	1,92	20%
2015	\$64,2	\$35,4	\$6,2	\$6,3	\$16,2	2,56	25%
Tasa de Crecimiento o MEDIA ANUAL	9%	0%	13%	0%	50%	49%	37%

1. Los ingresos de la región han crecido al 9% anual desde el 2013, mientras que los costos prácticamente se han mantenido.
2. El CTV2 es el componente del gasto que más se ha deteriorado. Esto se debe en gran medida al aumento por ventas en las comisiones de brokers, sponsors y call centers.
3. El GO (incluye GO local y general) se ha mantenido alrededor de 6,3 millones por año.
4. El Throughput (TP) ha aumentado en 50% cada año, para multiplicarse por un factor de 2,2 veces entre el 2013 y 2015.
5. La relación TP/GO que mide la productividad de la región ha pasado de 1,15 a 2,56.
6. Finalmente el margen de TP sobre ingreso ha pasado DEL 13% en el 2013 al 25% en el 2015.

PRINCIPALES RESULTADOS DE NEGOCIO COSTA

NEGOCIO INDIVIDUAL	META 2015	REAL 2015	REAL 2014	VAR%
IPN	4,0	4,3	3,8	+13%
Ingreso	\$35.456.072	\$35.280.320	\$32.566.366	+8,3%
Tasa de Anulaciones	2,10%	2,56%	2,75%	-7,5%
Recaudaciones y Cobranzas Individual	92%	88,90%	88,36%	+0,54%
NEGOCIOS CORPORATIVO Y POOL	META 2015	REAL 2015	REAL 2014	VAR%
Throughput Corporativo	\$2.701.297	\$3.826.598	\$3.160.717	+21,1%
Siniestralidad Corporativo	70,50%	65,11%	67,62%	-2,51%
Cobranzas Corporativo (promedio)	92%	86,67%	91,73%	-4,53%
Días de Copago	25	29,17	28,44	2,78%
Tasa de Anulaciones Pool	3,60%	3,83%	3,18%	0,65%
Cobranzas Pool (promedio)	92%	84,89%	94,08%	-10,11%

PUNTOS RELEVANTES - COSTA



1. El índice de HAPPINESS del equipo de SAC y OPERACIONES Costa es de 6,7 (para más de 140 personas) siendo el de la Compañía de 6.0 y el de la misma área de UIO 5.3.
2. En el 2015 se retiraron de las farmacias MediSalud a 10 personas que se dedicaban a la auditoría y liquidación de reclamos por medicinas en el producto Individual. Actualmente estas personas están reforzando otros procesos de la Empresa como la visita hospitalaria, la liquidación en locales de atención y la auditoría ex-post a prestadores.
3. Se contrató una consultoría para mejorar la operación de recaudación y cobranza en la región. Se esperaba una mejora de 3 puntos en la RyC, sin embargo, la mejora fue modesta y fue de menos de un punto.
4. En el 2015 se realizó una mejora profunda en los procedimientos de trabajo del personal. La implementación del cliente fantasma y de las auditorías de calidad de servicio fueron los disparadores de aquello ya que se evidenciaron errores en la prestación del servicio.
5. Se inició un programa de capacitación y cambio cultural llamado Service First. Finalizará en octubre del 2016.
6. Se experimentó con talleres de libros en grupos de entre 15 y 20 personas. Se evidenció una falencia importante en la auto educación de los colaboradores. Para mí ha sido difícil aceptar que sólo en muy pocas personas existe el deseo superior de aprender continuamente. En el 2016 se realizarán talleres de casos de negocio para fortalecer las habilidades "soft" de los participantes.

AREA TÉCNICA.-

NUEVAS HERRAMIENTAS AL SISTEMA DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS (BI)

- **Siniestralidad proyectada.**

Permite detectar riesgos de incumplimiento del presupuesto del costo ambulatorio u hospitalario.

- **Cobranza de copagos en clientes corporativos.**

Determina la efectividad de la cobranza de copagos por créditos ambulatorios u hospitalarios.

- **Gestión de ventas nuevas.**

Facilita la administración del cumplimiento del presupuesto de ventas por salas de vendedores o Brokers.

- **Reportes Financieros.**

Proporciona los principales estados financieros de SALUDSA mediante indicadores comparativos, permitiendo mejorar la gestión de resultados.

IMPACTO DEL SISTEMA DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS (BI) EN LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

- Los responsables de cada indicador estratégico, ahora tienen una comunicación permanente de los hallazgos con el Comité ejecutivo, ahorrando tiempo y tomando medidas oportunamente.
- Los nuevos desarrollos del 2015, automatizaron tareas que ocupaban el tiempo de 12 ejecutivos a nivel nacional y se realizaron únicamente con personal propio de SALUDSA.
- La compañía ahora cuenta con herramientas modernas, capacitación permanente y mejora continua adaptada al cambio.

AREA TALENTO HUMANO.-

PROYECTO
HAPPINESS



El Proyecto Happiness tiene como objetivo principal mejorar los indicadores de gestión del negocio, a través de la medición y el desarrollo de los niveles de felicidad en el trabajo.

En el contexto de SALUD, el Proyecto será utilizado para blindar y fortalecer al recurso humano para que pueda dar su máximo potencial frente a los retos que están emprendiendo.

PROYECTO
HAPPINESS 

THE EDGE
GROUP 

Objetivo

Contribuir con la mejora de los indicadores de gestión de la organización. desarrollando los niveles de felicidad de sus colaboradores para **blindar la empresa para el éxito.**



¿Cómo está tu personal?

63% puntuaciones altas

Porcentaje del personal con puntajes generales de "Bueno" o "Muy bueno"



Aspectos positivos y negativos

La encuesta de felicidad en el trabajo abarca una amplia gama de factores que afectan la vida laboral de las personas. Aquí, puedes ver en cuáles elementos tu organización tiene mejor y peor rendimiento.

Preguntas con los mejores puntajes

Trabajo aburrido (ausencia de)	9.3
Trabajo frustrante (ausencia de)	9.0
Orgullo de la organización	7.5
Buena organización para trabajar	7.2
Seguridad del trabajo	6.8
Trabajo útil	6.5
Relaciones de apoyo	6.4
Relación con el gerente	6.4
Beneficios del cliente	6.4
Trabajo satisfactorio	6.3
Libertad para ser uno mismo	6.2
Organización bien administrada	6.2
Disfrutas el trabajo	6.1
Sentimiento de vitalidad	6.1
Equilibrio trabajo-vida	6.0
Confianza del gerente	6.0
Relaciones en el equipo	6.0
Salud personal	5.9
Beneficios sociales	5.9
Capacidad de recuperación	5.9

Preguntas con los peores puntajes

Cooperación entre equipos	4.3
Equipo bien administrado	4.6
Paga justa	5.1
Aprendizaje de habilidades nuevas	5.2
Influencia en decisiones	5.2
Creatividad	5.2
Comentarios constructivos	5.3
Motivación	5.3
Perspectivas de la carrera	5.3
Trabajo estresante (ausencia de)	5.3
Trabajo realizable	5.4
Sentirse en control	5.4
Felicidad personal	5.5
Organización abierta	5.6
Uso de fortalezas	5.7
Buenos amigos en el trabajo	5.7
Felicidad en el trabajo	5.6
Trabajo absorbente	5.6
Ambiente agradable	5.9
Confianza en sí mismo	5.9

Acerca de la encuesta

88% tasa de respuesta

683 respuestas de 772 posibles

Esta es una buena tasa de respuesta.

¿Cómo está tu organización?

6.0

El puntaje general de felicidad en el trabajo de SALUDSA es 6.0. Esto se encuentra dentro del top 35% de los puntajes para Ecuador.

TECNOLOGIA & SISTEMAS DE INFORMACION.-

Estabilización Sistema Actual



1. El Directorio aprobó el presupuesto para trasladar el sistema central actual a un Centro de Datos especializado
2. El traslado contempla la actualización de la base de datos a la versión más reciente y el desmontaje de software obsoleto (réplica, sistema operativo)
3. Se reducirán significativamente los riesgos que afectan la disponibilidad del sistema
4. La plataforma se instalará en un esquema de alta redundancia

Nuevo Sistema Central



1. Evaluamos el sistema Sise de la empresa Sistrán: 9% de adhesión
2. Tomamos la decisión de construir un nuevo sistema core
3. Diseñamos la arquitectura tecnológica para este Nuevo core
4. Constituimos el equipo de gobierno para la gestión del proyecto



Mejoras en la productividad



Comunicaciones Unificadas - Disponibilidad



Servicio de Respaldos

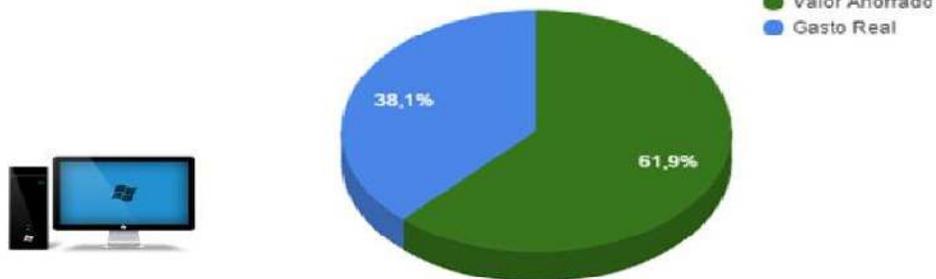


1. Se implementó una nueva herramienta para respaldar la información más importante de la empresa.
2. Desde el mes de Julio se tiene una disponibilidad del **99%** los respaldos
3. Cumplimos con los requisitos exigidos en auditorías internas y externas según las normativas establecidas.

Inversión en activos

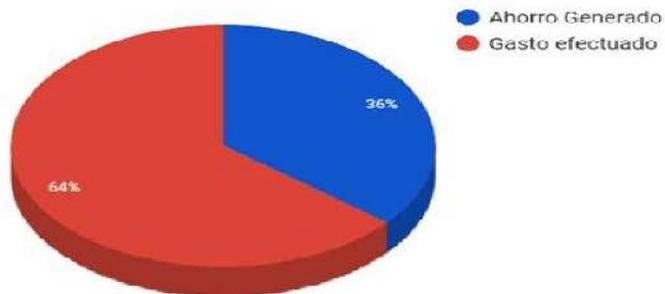


Valor ahorrado vs Real

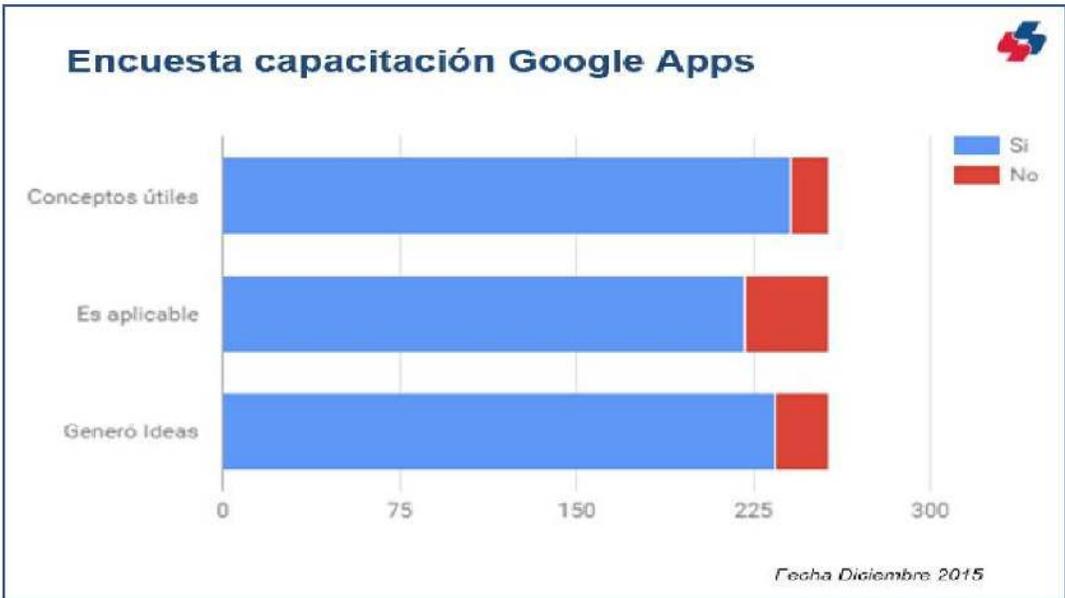


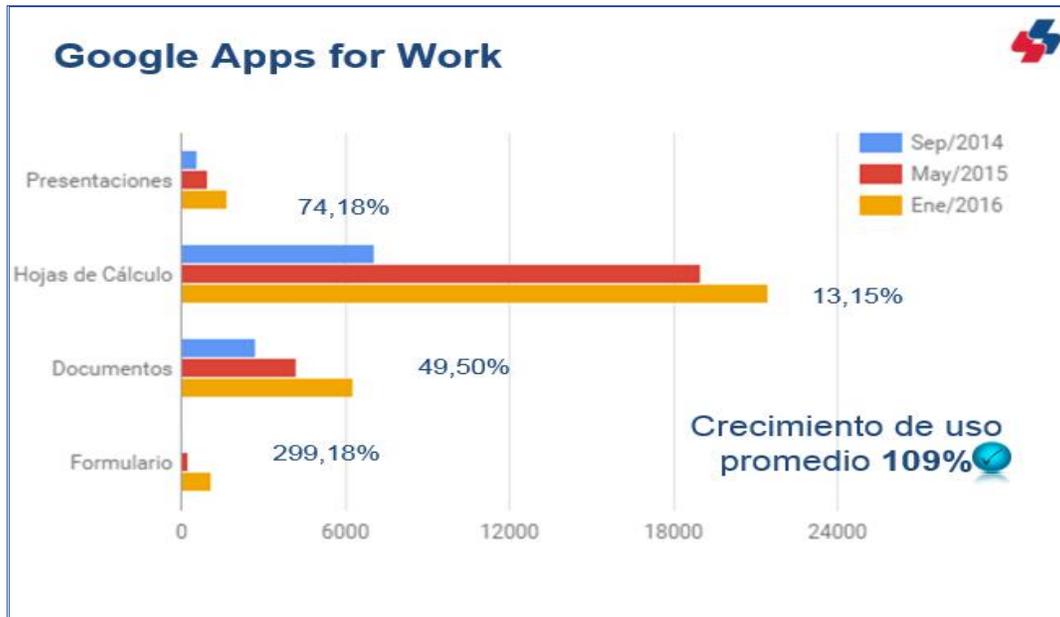
La optimización en la renovación de equipos del ejercicio 2015 generó un ahorro del 61,9% que representan **\$113.373,66**

Mantenimiento de equipos



En el 2015 logramos una optimización en el mantenimiento de equipos a nivel nacional ahorrando el 36%



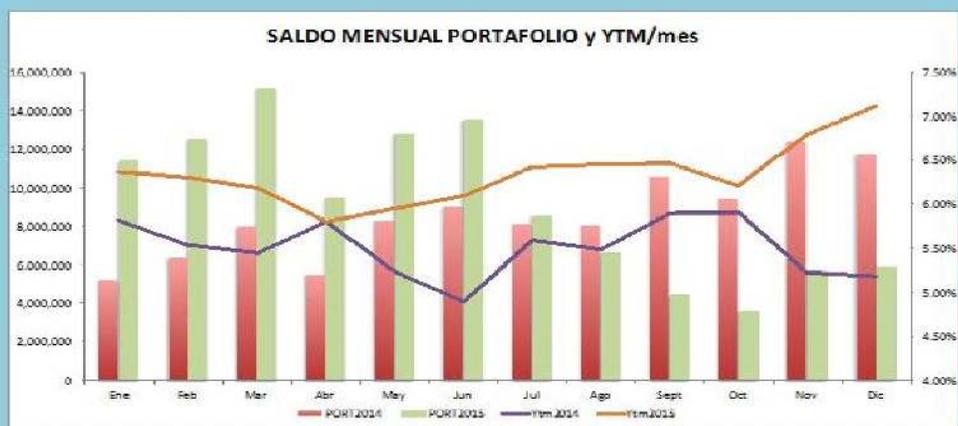


AREA FINANCIERA – ADMINISTRATIVA.-

PRINCIPALES LOGROS

- Se obtuvo Carta a la Gerencia con observaciones mínimas por parte de los auditores externos.
- Se desarrollaron procesos de control que permitieron encontrar deficiencias en el manejo de la cartera en el Austro que fueron corregidos.
- Se ejecuto un plan de acción permitió la reducción de riesgo del portafolio en el sector real, afectado en general por la situación económica y regulatoria durante el 2015.
- Se implementó un plan de acción para mantener activos financieros fuera del país.

- A pesar de esto, los rendimientos financieros fueron de \$758 mil lo que significó un crecimiento del 19.6% frente al 2014.
- El rendimiento promedio fue del 6.35%, resultando en un crecimiento del 11.76% frente al rendimiento del año anterior.



- A finales del año se asumió la gestión de los procesos y el equipo administrativo de Talento Humano con gran éxito.
- Este proceso de fusión ha permitido mejorar la estructura del equipo y los procesos que estos llevaban.
- Se realizó una campaña dentro de la organización para reducir los costos de impresiones con un beneficio de \$13.000 para la organización.
- En conjunto con al Área de SAC y Mercadeo se llevó a cabo una negociación con las tarjetas de crédito que permitió reducir el costo de recaudación por adquirencia en un 55%.
- Se apoyó al equipo de recaudación para mejorar sus procesos, logrando los mismos indicadores de éxito en menor tiempo, lo que ha permitido al equipo enfocarse en tareas de análisis y de actualización de datos que están enfocados en seguir mejorando sus indicadores de recaudación.

VARIOS

LEY DE REMISIÓN DE INTERESES Y MULTAS

Qué es la Remisión Tributaria?

Amnistía

Es la condonación de intereses, multas y recargos tributarios.

Tomado de la web del SRI el 12/05/2015

- ✦ Ley Orgánica de Remisión de Intereses, Multas y Recargos.
Publicado en el RO No. 493 el 5 de mayo de 2015
- ✦ Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000413
Publicado en el RO No. 496 el 8 de mayo de 2015

Plazo para 100%

1 día hábil
06 de mayo 2015

100%

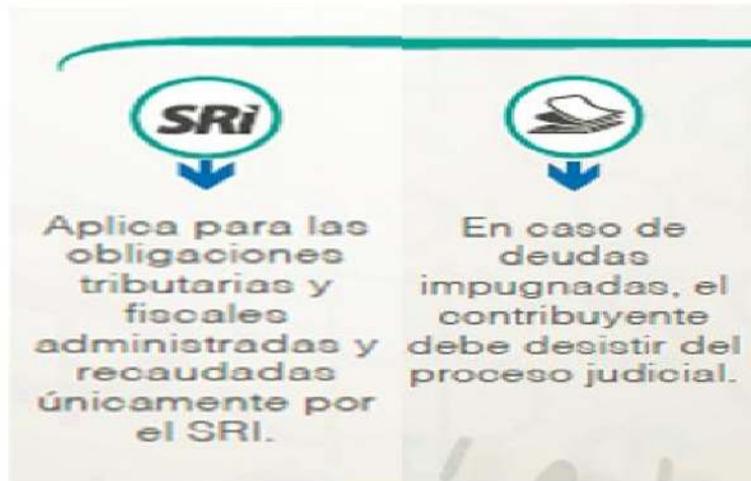
60 días hábiles
28 de julio 2015

Propuesta: 8 de julio

Por tramitología

Tomado de la web del SRI el 12/05/2015

Obligaciones que pueden acogerse a la amnistía



Valor Pagado sobre la Amnistía Tributaria

AÑO	VALOR A PAGAR CON AMNISTÍA (OFICIO SRI)
2006	215.601,40
2008	1.859.124,94
2010	276.380,44
Total Impuesto a pagar	2.351.106,78
Honorarios de Abogados	45.064,14
TOTAL	2.396.170,92

**4.- SITUACIÓN FINANCIERA DE
LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL
EJERCICIO 2015, Y RESULTADOS
ANUALES COMPARADOS CON
EL EJERCICIO 2014.**

SALUDSA SISTEMA DE MEDICINA PREPAGADA DEL ECUADOR S.A.**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015**

		Año terminado	
	Notas	<u>31/12/15</u>	<u>31/12/14</u>
		(en miles de U.S. dólares)	
Ingresos por servicios de medicina prepagada		149,966	136,214
Ingresos por inversiones		647	529
Otras ganancias		384	280
Servicios de otros prestadores médicos	19	(23,814)	(19,279)
Servicios hospitalarios y ambulatorios		(64,827)	(60,938)
Gastos por beneficios a los empleados		(21,800)	(20,221)
Gasto por comisiones a terceros	19	(11,216)	(9,871)
Gastos de arrendamiento		(819)	(843)
Gastos por depreciación y amortización	10	(2,017)	(2,106)
Costos financieros		(1,012)	(530)
Gasto seguro campesino retroactivo			(1,171)
Gastos por publicidad		(1,329)	(1,362)
Gastos administrativos		<u>(7,503)</u>	<u>(7,408)</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		<u>16,660</u>	<u>13,294</u>
Menos gasto impuesto a la renta:	12		
Corriente		(3,783)	(3,142)
Años anteriores		(2,351)	
Diferido		<u>5</u>	<u>12</u>
Total		<u>(6,129)</u>	<u>(3,130)</u>
UTILIDAD DEL AÑO		<u>10,531</u>	<u>10,164</u>
OTRO RESULTADO INTEGRAL:			
<i>Partidas que no se reclasificarán posteriormente a resultados:</i>			
Nuevas mediciones de obligaciones por beneficios definidos		<u>(320)</u>	<u>117</u>
TOTAL RESULTADO INTEGRAL DEL AÑO		<u>10,211</u>	<u>10,281</u>

SALUDSA SISTEMA DE MEDICINA PREPAGADA DEL ECUADOR S.A.

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015**

<u>ACTIVOS</u>	<u>Notas</u>	<u>31/12/15</u>	<u>31/12/14</u>
		(en miles de U.S. dólares)	
ACTIVOS CORRIENTES:			
Efectivo y bancos		13,659	4,917
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	4	4,250	3,498
Préstamos a compañías relacionadas	5	379	567
Otros activos financieros	6	2,704	9,930
Otros activos	7	<u>1,661</u>	<u>1,788</u>
Total activos corrientes		<u>22,653</u>	<u>20,700</u>
ACTIVOS NO CORRIENTES:			
Préstamos a compañías relacionadas	5	1,867	
Propiedades, adecuaciones y equipo	8	2,894	3,355
Propiedades de inversión	9	3,330	3,330
Activos intangibles	10	1,792	2,965
Activos por impuestos diferidos	12	143	139
Otros activos financieros	6	<u>1,224</u>	<u>2,501</u>
Total activos no corrientes		<u>11,250</u>	<u>12,290</u>
TOTAL		33,903	32,990

PASIVOS Y PATRIMONIO**Notas 31/12/15 31/12/14
(en miles de U.S. dólares)****PASIVOS CORRIENTES:**

Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	11	6,753	7,548
Pasivos por impuestos corrientes	12	1,175	1,350
Obligaciones acumuladas	13	<u>9,287</u>	<u>8,461</u>
Total pasivos corrientes		<u>17,215</u>	<u>17,359</u>

PASIVOS NO CORRIENTES:

Obligación por beneficios definidos	15	4,345	3,334
Pasivos por impuestos diferidos	12	<u>130</u>	<u>131</u>
Total pasivos no corrientes		<u>4,475</u>	<u>3,465</u>

Total pasivos		<u>21,690</u>	<u>20,824</u>
---------------	--	---------------	---------------

PATRIMONIO:

Capital social	17	243	243
Reserva legal		122	122
Utilidades retenidas		<u>11,848</u>	<u>11,801</u>
Total patrimonio		<u>12,213</u>	<u>12,166</u>

TOTAL		<u>33,903</u>	<u>32,990</u>
-------	--	---------------	---------------

COMENTARIOS AL BALANCE GENERAL

Los principales cambios al Balance General del 2015 son:

ACTIVO:

En el Activo Corriente:

- Crecimiento de US\$8.7 MM en efectivo y bancos debido a la estrategia de mantener alta la liquidez de la compañía dada la incertidumbre de la economía ecuatoriana.
- Cuentas por cobrar comerciales tienen un crecimiento de US\$0.8 MM debido, principalmente, al crecimiento de los ingresos durante el 2015. Este crecimiento no implica una desmejora en los indicadores de cobranza que mantiene la compañía.
- Prestamos con relacionadas se redujo en US\$0.2 MM por los pagos realizados en el año por Veris a la parte corriente del préstamo que mantiene con la compañía.
- Otros activos financieros disminuyen en US\$ 7.2 MM por la no renovación de inversiones financieras de corto plazo durante el año, dada la estrategia mencionada en el párrafo explicativo de la cuenta de efectivo y bancos.

En el Activo no Corriente:

- Los préstamos a relacionadas crece en US\$1.9 MM por la porción de largo plazo del préstamo comercial otorgado a Veris para la ampliación de su red de prestación médica ambulatoria y de laboratorios.
- Propiedades, adecuaciones y equipo, así como activos intangibles tienen una variación de US\$0.5 MM y US\$1.2 MM respectivamente, que corresponden a la depreciación y amortización del año 2015.
- Otros activos financieros disminuyen en US\$ 1.3 MM que corresponde a la reducción de inversiones de largo plazo, nuevamente, dada la estrategia mencionada en el párrafo explicativo de la cuenta de efectivo y bancos.

PASIVO:

En el Pasivo Corriente:

- Las cuentas por pagar se redujeron en US\$0.8 MM. Este valor es un efecto neto entre la reducción de la cuenta dividendos por pagar que se redujo en US\$1.7 MM, y el crecimiento de las cuentas por pagar comerciales en US\$0.9 MM.
- Pasivos por impuestos corriente disminuye en US\$0.2 MM por una reducción en el saldo del impuesto a la renta a pagar del 2015 vs el año anterior, dado el crecimiento de las retenciones

en la fuente efectuadas por nuestros clientes a los largo del año.

- Obligaciones acumuladas crece en US\$0.8 MM por el aumento en US\$0.6 MM de la participación de trabajadores, US\$ 0.1 MM en beneficios sociales de los empleados y en US\$0.3 MM en la provisión de riesgos incurridos y no reportados, y la reducción de US\$0.2 MM en otras cuentas por pagar.

En el Pasivo no Corriente:

- Las obligaciones por beneficios definidos crece en US\$1 MM por los ajustes realizados en la provisión de jubilación patronal y en la provisión de desahucio que creció en casi un 100% producto de la nueva normativa laboral vigente desde el 2015.

PATRIMONIO:

- El Patrimonio de la compañía crece en US\$0.1 MM, resultado de un crecimiento de las utilidades del ejercicio 2015 en US\$0.5MM vs el año 2014 y el registro de una pérdida en la cuenta otro resultado integral de US\$0.4MM por el aumento en la provisión de desahucio antes mencionada

**5.- CUMPLIMIENTO DE LAS
DISPOSICIONES DE LA JUNTA
GENERAL Y DEL DIRECTORIO.**

Las instrucciones formales impartidas por la Junta General de Accionistas y el Directorio de la compañía, cuyos contenidos constan en las actas correspondientes, y las estrategias acordadas en el día a día se han ejecutado en su totalidad.



6.- PROPUESTA DEL DESTINO DE LAS UTILIDADES

La Administración propone el pago del 100% de las utilidades del ejercicio 2015, para que sea cancelado en una sola cuota en marzo del 2016, a los accionistas que no superen su participación accionaria de 1% y en 2 cuotas iguales, a partir de marzo del 2016, a todos los accionistas con participación accionaria mayor o igual a 1%, según consta en el Libro de Acciones y Accionistas. Estos pagos podrán adelantarse si la disponibilidad de fondos de la Compañía lo permite.

**7.- RECOMENDACIONES A LA
JUNTA GENERAL RESPECTO DE
POLÍTICAS Y ESTRATÉGIAS PARA
EL SIGUIENTE EJERCICIO
ECONÓMICO**

Continuar con las buenas prácticas de Gobierno Corporativo

**8.- CUMPLIMIENTO DE NORMAS
SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL
Y DE DERECHO DE AUTOR**

La compañía 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.



9.- AGRADECIMIENTO

Quito, D.M., 24 de febrero del 2016

Atentamente,

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