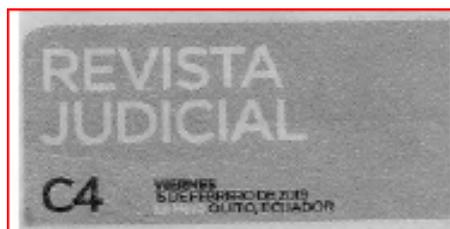




**SALUDSA SISTEMA DE MEDICINA
PRE-PAGADA DEL ECUADOR S.A.**

**JUNTA GENERAL ORDINARIA DE
ACCIONISTAS**

FEBRERO 26, 2019



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 martes 26 de febrero de 2019, a las 09.00 horas, en la Sala de Reuniones de la Compañía, ubicada en la Av. República del Salvador N36-84 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 Presidente Ejecutivo de la Compañía relativo al ejercicio 2018;
2. Conocer y resolver sobre el Informe del Comisario Principal de la compañía sobre el ejercicio económico 2018;
3. Conocer y resolver sobre el informe de Auditoría Externa sobre el ejercicio económico 2018;
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 2018;
5. Conocer sobre el resultado arrojado durante el ejercicio económico 2018 y resolver sobre el destino del mismo;
6. Conocer y resolver sobre la designación de Auditores Externos de la Compañía para el periodo 2019 y fijarles su remuneración;
7. Conocer y resolver sobre modificaciones en la conformación del Directorio de la Compañía.

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 la antelación dispuesta por la Ley de Compañías.

Se convoca en forma especial e individualmente al Comisario Principal de la Compañía, señor José Repetto 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., 15 de febrero de 2019.

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

PAR/11021M7



SALUDSA

**INFORME DEL PRESIDENTE
EJECUTIVO A LA JUNTA GENERAL
DE ACCIONISTAS**

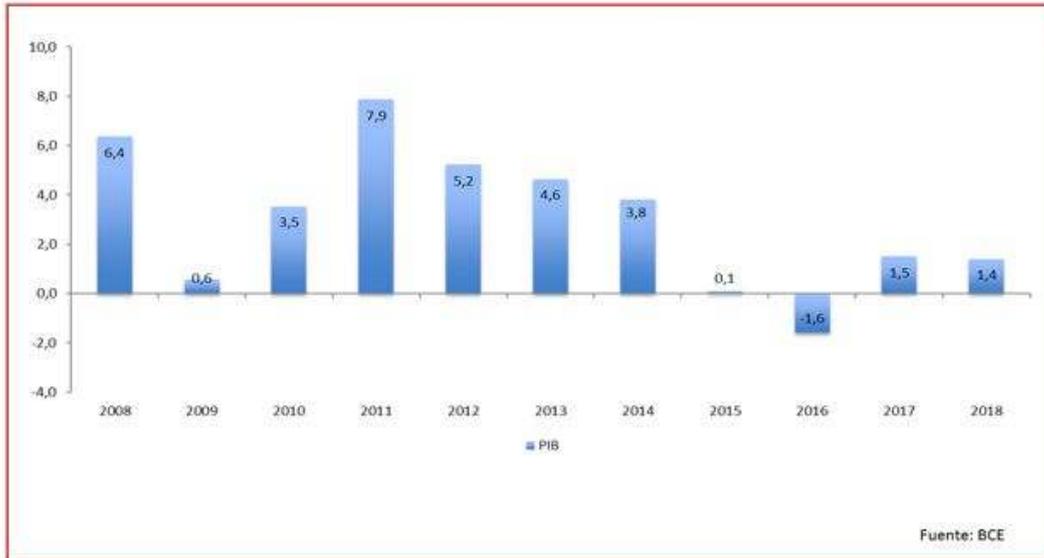
EJERCICIO 2018

CONTENIDO

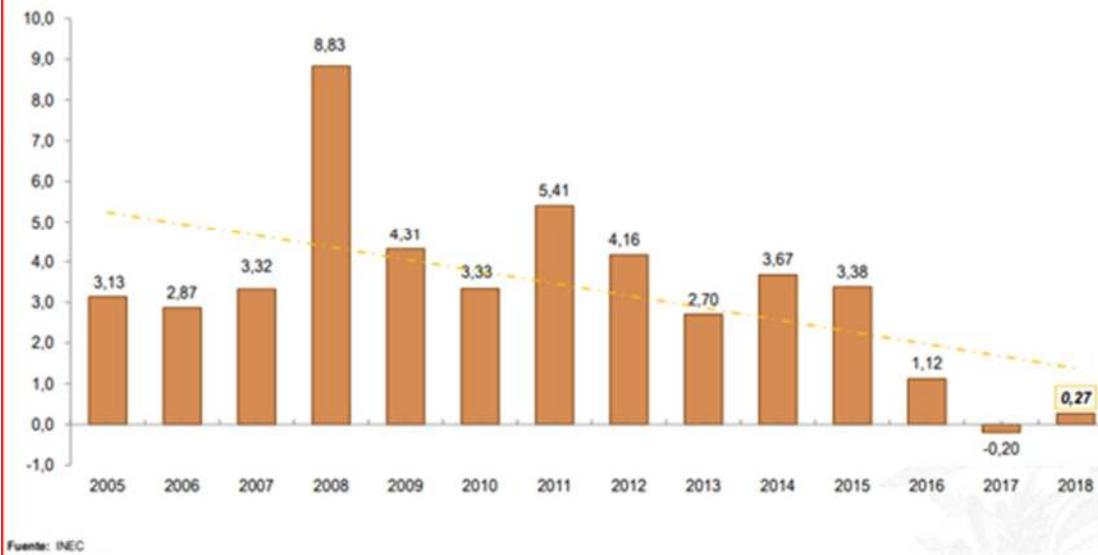
- 1. Entorno Económico.**
- 2. Cumplimiento de Objetivos previstos para el ejercicio 2018.**
- 3. Hechos relevantes producidos durante el Ejercicio Económico 2018.**
- 4. Situación Financiera de la Compañía al Cierre del Ejercicio 2018, y Resultados Anuales comparados con el Ejercicio 2017.**
- 5. Cumplimiento 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

CUADRO DEL PIB A DICIEMBRE DEL 2008 AL 2018



INFLACIÓN ANUAL A DICIEMBRE DE CADA AÑO Porcentajes 2005-2018



**PRECIOS DE LOS CRUDOS NAPO Y WTI
USD POR Barril
A Diciembre 2016-2017-2018**



2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS ECONÓMICOS

RESULTADOS ECONÓMICOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

	PRESUPUESTO	%	REAL	%	VARIACION	%
INGRESOS BRUTOS	132.892.858		136.554.926		3.662.068	103%
(-) RESERVA RIESGO EN CURSO	3.358.823	2,53%	3.976.208	2,91%	617.385	118%
INGRESOS NETOS	129.534.035	97,47%	132.578.718	97,09%	3.044.683	102%
(-) COSTO DE ATENCIONES	73.803.350	55,54%	74.065.898	54,24%	262.548	100%
(-) COSTO TOTALMENTE VARIABLES	11.778.279	8,86%	12.673.050	9,28%	894.771	108%
RESULTADO TECNICO	43.952.406	33,07%	45.839.770	33,57%	1.887.364	104%
(-) GASTOS DEL NEGOCIO	7.045.872	5,30%	6.258.883	4,58%	-786.989	89%
THROUGHPUT	36.906.534	27,77%	39.580.888	28,99%	2.674.353	107%
GASTOS EMPRESA	21.527.409	16,20%	20.643.609	15,12%	-883.799	95,89%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	648.937	0,49%	427.316	0,31%	-221.621	66%
UTILIDAD-PERDIDA OPERATIVA	14.730.189	11,08%	18.509.962	13,55%	3.779.774	126%
INGRESOS FINANCIEROS	1.085.372	0,82%	1.280.007	0,94%	194.635	118%
EGRESOS FINANCIEROS	418.812	0,32%	647.682	0,47%	228.870	155%
+/- NO OPERACIONALES	-48.690	-0,04%	730.267	0,53%	778.957	-1500%
UTILIDAD ANTES DE CORPORACION	15.348.059	11,55%	19.872.555	14,55%	4.524.496	129%
GASTOS CORPORACION	276.258	0,21%	285.770	0,21%	9.512	103%
+/- NO OPERACIONALES CORPORACION	0	0,00%	0	0,00%	0	0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	15.071.801	11,34%	19.586.785	14,34%	4.514.984	130%
PARTICIPACION TRABAJADORES	2.260.770	1,70%	2.896.037	2,12%	635.267	128%
IMPUESTO A LA RENTA	3.202.758	2,41%	4.373.881	3,20%	1.171.123	137%
UTILIDAD NETA	9.608.273	7,23%	12.316.867	9,02%	2.708.594	128%

**3.- INFORMACION SOBRE
HECHOS EXTRAORDINARIOS
PRODUCIDOS DURANTE EL
EJERCICIO ECONÓMICO 2018 EN EL
AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL,
LEGAL Y OTROS**

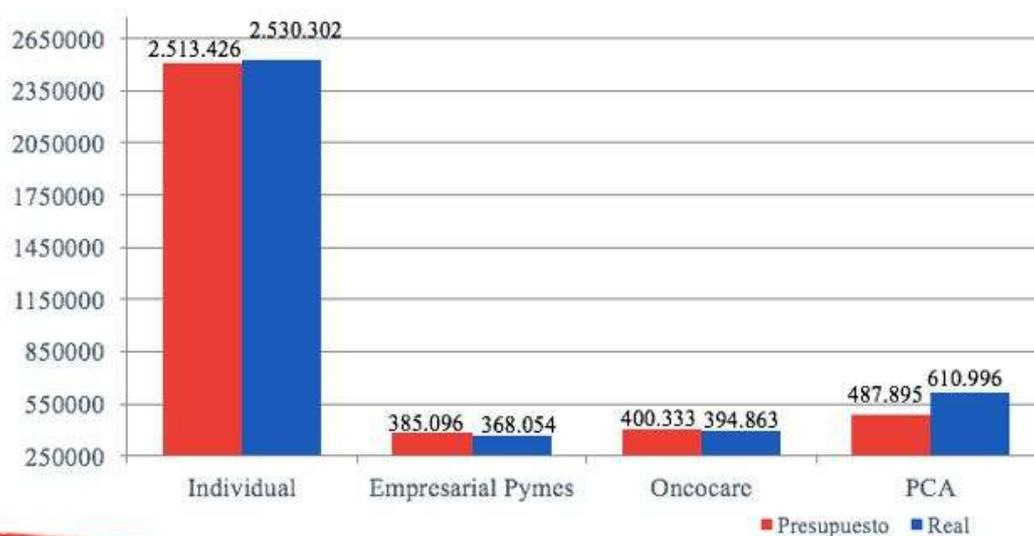
Gestión Comercial

Resultado de Ventas Nacional por Producto Año 2018 vs. 2017

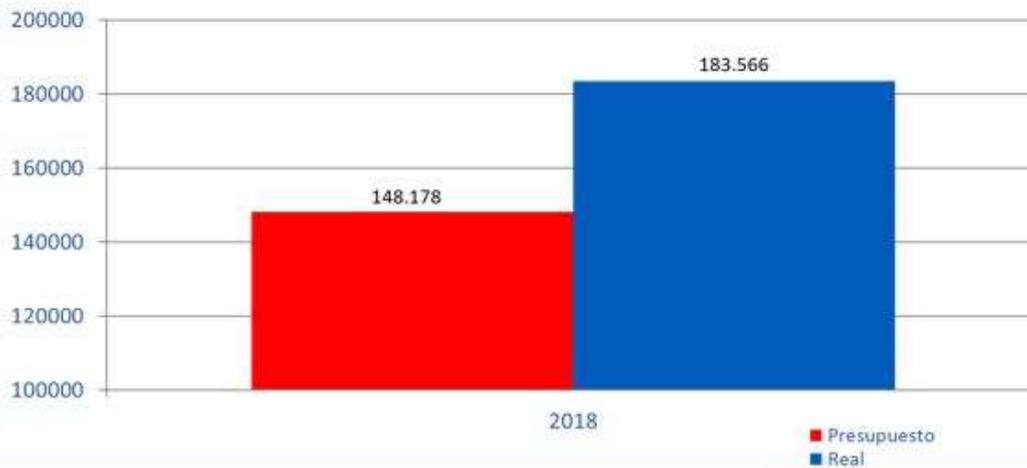
Ventas Acumuladas en cuotas mensuales

	2017	2018	Crecimiento
Individual	2.316.073	2.530.302	109%
Empresarial Pymes	399.831	368.054	92%
<u>Oncocare</u>	299.758	394.863	132%
PCA	402.629	610.996	152%
Total	3.418.291	3.904.215	114%

Comparativo Ventas Nacional por Producto Real vs. Presupuesto 2018



Resultado de Ventas Nacional Producto Experience Año 2018



Gestión de Mercadeo

SaludsaSales

Lanzamos nuestra nueva **plataforma** para aumentar la **eficiencia en ventas**

Principales beneficios

- **Cotización** en menos de **un minuto**
- **Ventas** en menos de **cinco minutos**
- Más de **\$50,000** de ahorro
- Aumento **eficiencia** del proceso en un **80%**



20 puntos de venta

Ventas realizadas

Principales ubicaciones

- Ferias
- Hospitales
- Consultorios
- Aeropuestos
- Clubes



Principales beneficios

- 46% incremento de ventas frente al 2017
- **\$300,000** de venta.
- **70%** crecimiento en clientes potenciales (Prospectos)



Nuevo modelo de ventas Plan Salud Dental

Resultados Plan Saludsa Dental

- **229%** de crecimiento en ventas frente al 2017
- **\$108,000** de venta en planes dentales.

Resultados Ingresos Total Servicios Adicionales (Vida, Dental, Otros)

- **27%** de crecimiento en ingresos frente al 2017
- **2,3** millones de ingresos



Lanzamos la nueva App Experience

Principales funcionalidades

- Servicio ConciERGE **24/7**
- Reembolso a **domicilio**
- Consulta de prestadores
- Pagos en línea
- Coberturas
- Seguimiento de casos (Tickets)



Lanzamos campaña 25 años

Medios utilizados

- TV pagada (Mundial de fútbol)
- Vallas
- Aeropuertos
- Estadios
- Revistas
- Redes Sociales
- Cines



Resultados

- **3,2** millones de personas alcanzadas
- **500,000** intersecciones en redes sociales

Reinventamos nuestra Marca

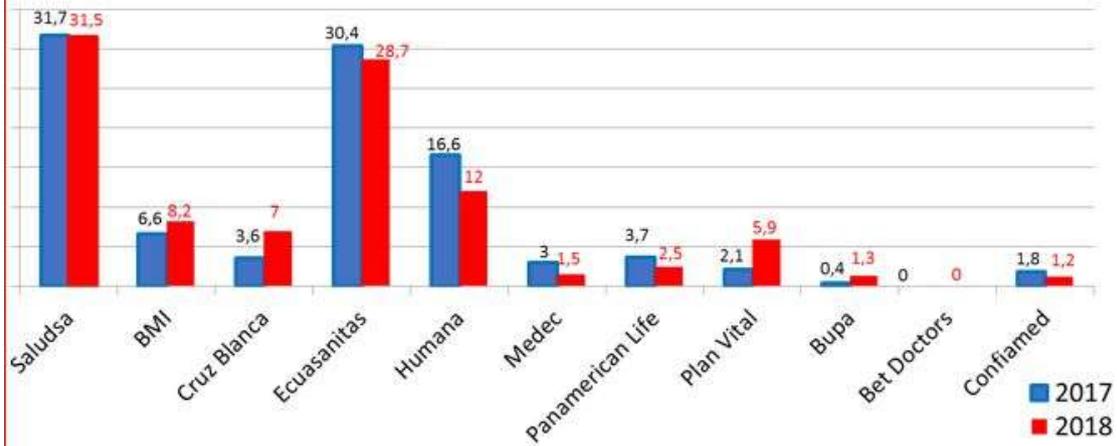


Principales cambios

- Mayor simetría
- Más moderna
- Mejor aplicación en piezas
- Unificación S.A. a la marca
- Inclusión de nuevo color

Marca

- Pasamos a ser el Top marca del Ecuador en el Brand Equity.



Año histórico estrategia de comunicación digital

Principales acciones

- Contenido de retos deportivos
- Tips de salud y nutrición
- Videos ejercicios
- Testimoniales

Resultados

- **263%** de crecimiento en FANS
- Más de **1,2M** de interacciones (likes, comparticiones)
- **5M** de personas alcanzadas



Campañas DrSalud y App Saludsa

Resultados

- **22,776** descargas App Saludsa.
- **21%** de incremento consultas médicas
- Incremento al **15%** de penetración consultas médicas a través de DrSalud.



Campaña Experience

Principales acciones

- Presencia en principales Clubes
- Auspicio conferencias
- Campañas redes sociales
- Imagen aeropuertos
- Revistas segmento A

Resultados

- **133%** de sobrecumplimiento del presupuesto de ventas.



VITALITY



En alineación con nuestro propósito decidimos hacer una alianza estratégica con Discovery, la empresa más grande de seguros en Sudáfrica, la cual ha desarrollado el programa de bienestar de mayor éxito a nivel mundial.

Vitality®

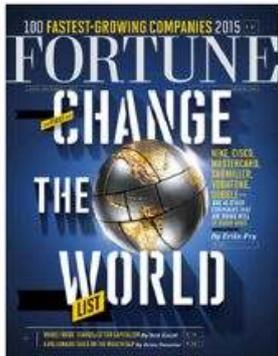
¿Qué es Vitality?

Es el programa de bienestar más exitoso del mundo, el cual ha demostrado un cambio real en el comportamiento, incentivando y premiando a sus miembros por **cambiar a un estilo de vida saludable.**



Reconocimientos

- 1 Reconocida entre las 20 empresas mundiales de la revista "Fortune: Change the World List 2015" por su propuesta de valor
- 2 Se creó un caso de estudio en HBR sobre como Vitality promueve el término de valor compartido en el año 2017
- 3 Cómo Vitality a través de un impacto social logró ganar una ventaja competitiva



Shared Value Insurance: Reinventing Insurance for the 21st Century

By: Adrian Gore, David Harrington, Marc Pfitzer & Michael Porter



Objetivos Estratégicos Saludsa

Diferenciación sostenible en el mercado cumpliendo nuestro propósito de "tener clientes más sanos".

Objetivos Específicos:

1. Reducir el número de cancelaciones.
2. Incrementar las ventas.
3. Reducir el costo médico.

Logros destacados 2018



Alianza entre Salud y Equivida para desarrollar juntos el proyecto.



Definición de beneficios para los clientes.



Firma MOI.



Negociaciones con Partners para beneficios.



Acuerdo de indicadores con Vitality para el caso de negocio.



Creación de la Unidad de Negocio entre SALUD Y EQUIVIDA



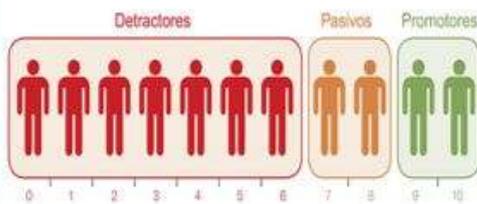
Kick off del proyecto – Julio 2018

AREA SERVICIO AL CLIENTE NACIONAL

NUESTRA VISIÓN: “9 de cada 10 clientes nos recomiendan gracias a nuestro servicio legendario”

Actualmente 5 de cada 10 clientes nos recomiendan.

MEDICIÓN IPN: En una escala del 0 al 10 ... ¿Qué tan probable es que usted recomiende a Saludsá a un amigo, colega o familiar?



■ DETRACTOR ■ NEUTRO ■ PROMOTOR

CUSTOMER EXPERIENCE

Uno de los principales atributos del IPN es la experiencia que vive el cliente en las interacciones que tiene con SaludSA, estas **EXPERIENCIAS** producen emociones, las cuales al ser memorables generan **"RECOMENDACIÓN"**.

Se contrató a IZO una empresa internacional especializada en Experiencia del Cliente, con presencia en 15 países, para realizar el levantamiento de la experiencia actual de los clientes e implementar la mejora continua de su experiencia en los puntos de contacto.

Procesos críticos rediseñados 2018:



SmartPlan 

Rediseñamos nuestra propuesta de valor para el segmento empresarial, buscando generar una experiencia diferenciadora en la empresa y sus colaboradores, con el uso de la tecnología que les permite gestionar de manera ágil su plan de medicina prepagada.

Para ello hemos creado dos innovadores portales con autoservicio al 100%.

PortalSmart EMPRESA

- Afiliación directa en línea
- Facturación y movimientos en tiempo real
- Información de condiciones de contrato
- Informes de indicadores de uso del producto en línea (siniestralidad, detalle de reembolsos, copagos, etc)

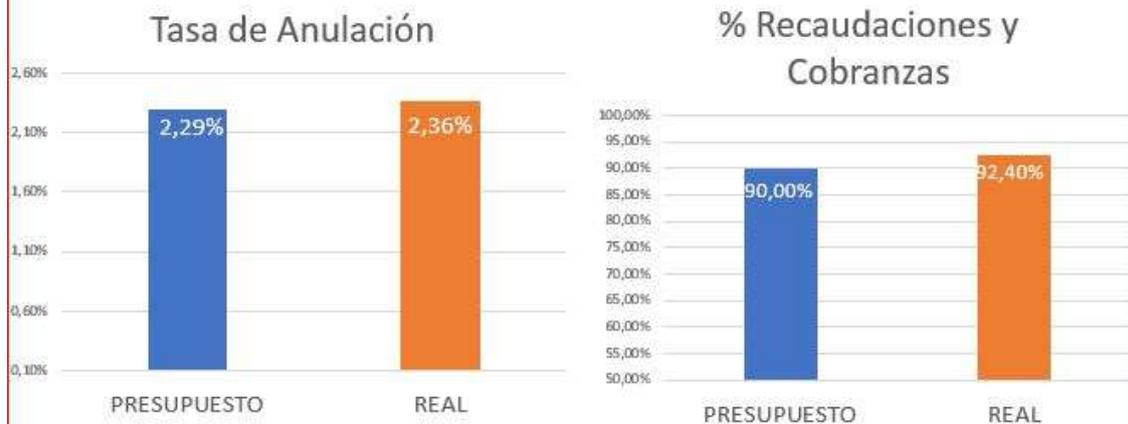
PortalSmart USUARIO

- Activación y actualización de datos en línea.
- Consulta de los beneficios de su producto
- Tarjeta de afiliación virtual
- Acceso directo y personalizado a Dr. Saludsá



Indicadores de gestión servicio al cliente 2018

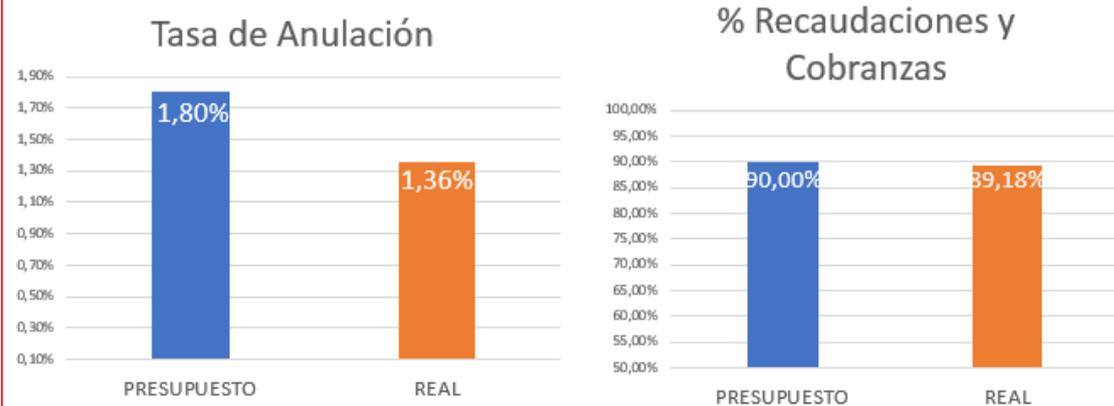
Producto Individual Nacional 2018



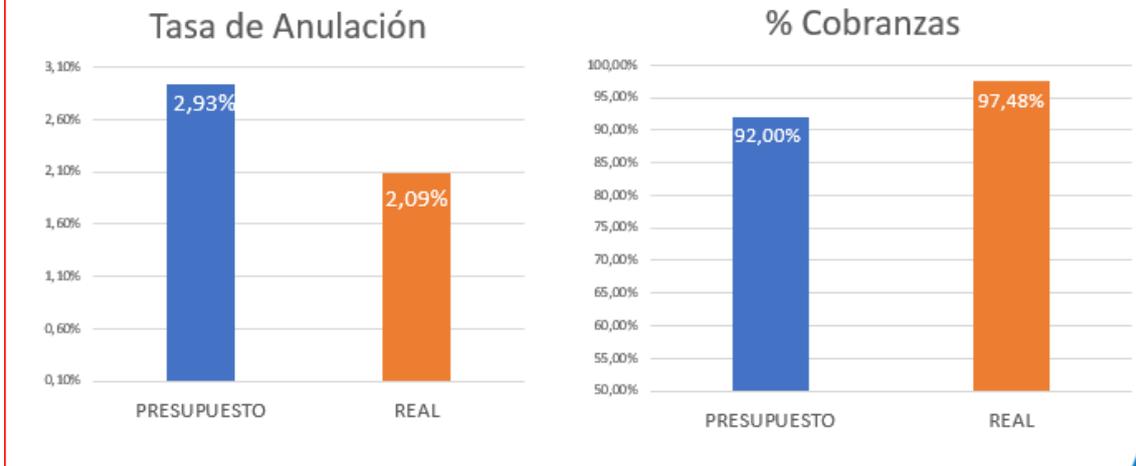
Producto Oncológico Nacional 2018



Producto Experience Nacional 2018



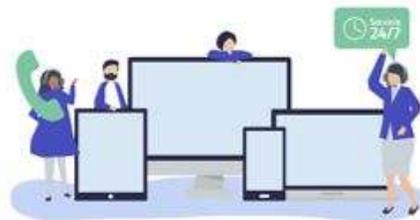
Producto Pool Nacional 2018



AREA OPERACIONES

DrSaludsa

Es una plataforma multicanal y 24/7 que busca resolver todas las necesidades de salud de nuestros clientes.

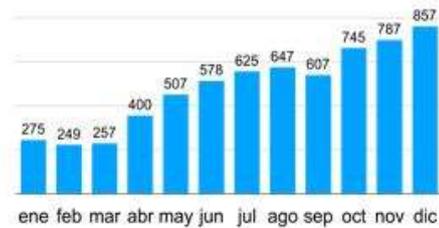


DR. SALUD

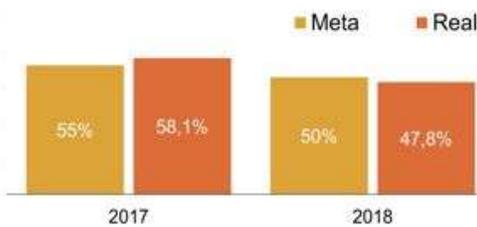
Citas Gestionadas (# y %)



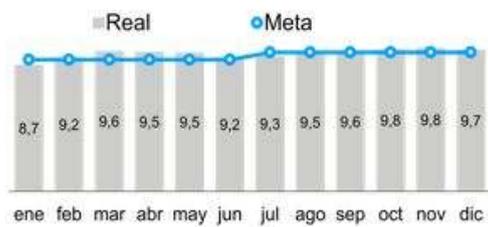
Consultas Médico en Línea



% Ingresos Hosp. Por Emergencia



Satisfacción Clientes Atendidos

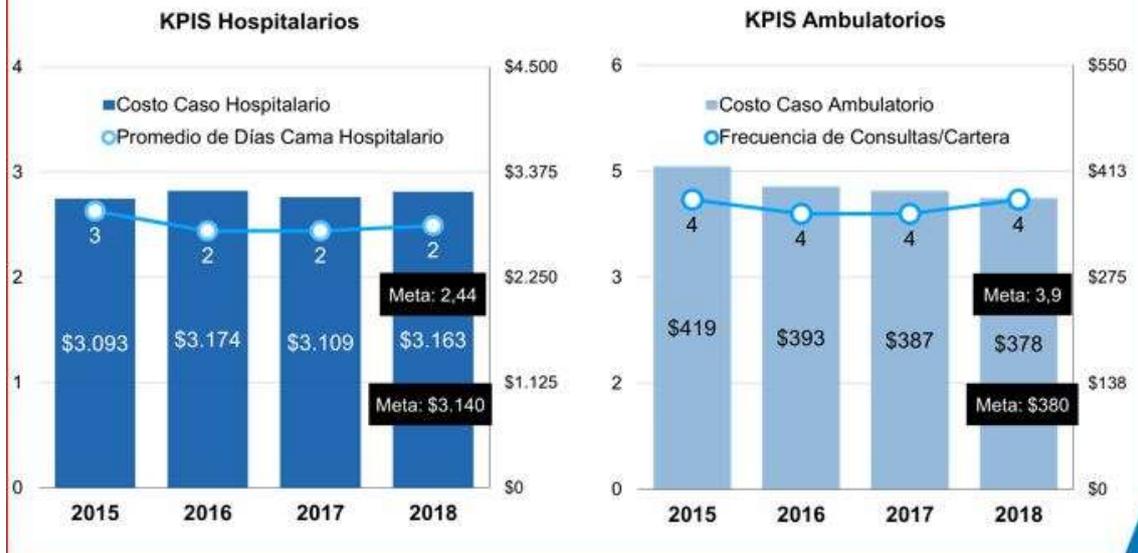


Auditoría Médica

Nuestro objetivo es administrar eficientemente el costo técnico de las prestaciones médicas financiadas por Salud S.A.



AUDITORIA MEDICA



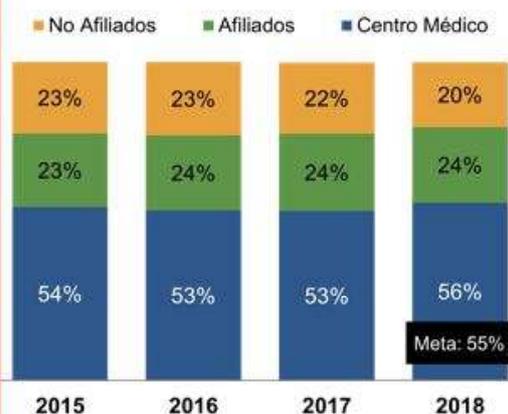
Convenios

Tenemos por misión contar con una red de prestadores médicos de excelente calidad, atención a los clientes y con el mejor costo – efectividad.

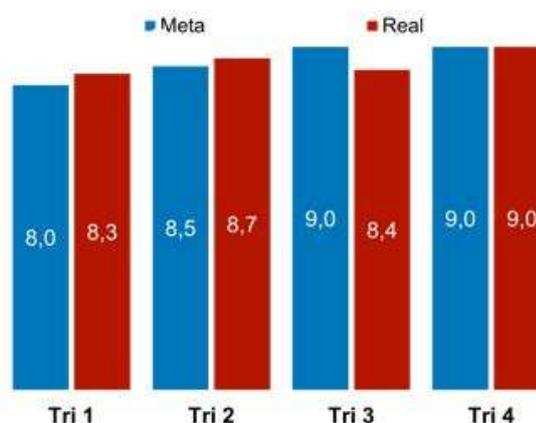


CONVENIOS

% Consultas por tipo de Red



Promedio de Satisfacción de Médicos Afiliados (sobre 10)



Principales Proyectos Implementados en el 2018



App Dr.Saludsa

Lograr mejorar la experiencia del cliente en su ciclo de atención médica.



Gestor de Pacientes Hospitalarios

Coordinar y ayudar al cliente en las urgencias y atenciones hospitalarias.



Hospital en casa

Brindar una alternativa para que los clientes puedan acceder a cuidados desde su hogar.



Plataforma de citas médicas

Lograr integrar en un solo portal las agendas médicas de la red cero trámites.

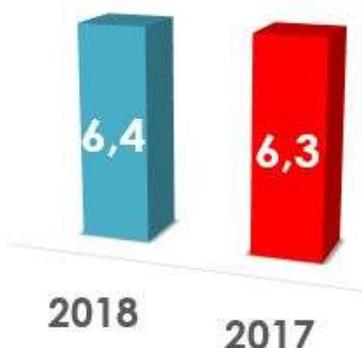


Cliq Sense

Mejorar las capacidades analíticas de nuestro sistema de Business Intelligence.

TALENTO HUMANO

Resultado Happiness 2018 vs 2017



El puntaje general de la felicidad en el trabajo es de **6.4**, esta calificación ubica a Saludsa en top 30% de las organizaciones ecuatorianas para trabajar.

Se evidencia un incremento de 0,1 entre 2017 y 2018.

Acciones Varias

Comunicación Interna

- **Revista** Yo Soy Saludsa
- **Habladores** en los comedores
- **Desayunos** de Equipos de Trabajo
- Relanzamiento de la Web de Talento Humano
- Happy Hour
- **Brandeo** de paredes con principios y valores corporativos.

Salud Preventiva

- **Saludsa Gym:** Convenio con gimnasios.
- **Saludsa Runners:** Convenio con Adidas. Auspicio carrera Ruta de las Iglesias, y entrega de mangas con el logo de Salud para promover nuestra marca corporativa.
- Bailoterapia en la empresa.
- **E-fit:** complemento al deporte
- **Saludsa Yoga**
- **Saludsa Active:** Convenio con profesor de samurái fit en Quito.

Cultura

- Taller: **Liderando en Innovación** para apalancar los principios en Guayaquil.
- **Coolturisate:** viviendo los principios en la premiación de ventas en Quito.
- **Saludsa Talks:** enfocado en la actitud de servicio.

Eventos



Capacitación Externa



Resultados Capacitación

EXTERNA



2018 2017

En el 2018 se logró incrementar en un 137 % las capacitaciones externas en relación al año anterior.

INTERNA



2018 2017

En el 2018 se evidencia un incremento del 20% en las capacitaciones internas en relación al año anterior.

Los colaboradores participaron en las diversas iniciativas tales como Café libro, Saludsataik y SaludsUniversity

Resultados Capacitación

Indicador de Satisfacción Capacitación Externa



Indicador de Satisfacción Capacitación Interna



TECNOLOGIA & SISTEMAS DE INFORMACION

DrSaludsa 

Integraciones





- Herramientas para Contratantes y Clientes 100% funcional.
- 13 empresas trabajando bajo el nuevo Modelo de negocio hasta Dic 2018
- \$35.000,00 ingreso promedio mensual, Sept 2018 – Dic 2018

Transformamos nuestro sistema

- 321 pantallas construidas.
- 1.244 usuarios han trabajado con la nueva plataforma.
- 79,94% de la funcionalidad de Sigmep ya desarrollada.
- 20,06% de la funcionalidad desarrollándose.



Nuevas Funcionalidades Soportadas



SaludsaHelp

- **97%** de las solicitudes ingresadas son resueltas el mismo mes.
- Se atendieron en promedio **1.200** tickets mensuales.
- Tenemos el **95,8%** de cumplimiento en niveles de servicio.
- Tenemos un **8% de reducción** en las Incidencias entre 2017 y 2018.

SaludsaHelp

Premio International



- Equipo de Tecnología y Sistemas de Información ha conseguido el 3er lugar IT Service & Support Awards LATAM 2018 en la ciudad de México
- Francisco Gómez ganó el premio de Leader Inspirational Leader of the Year.



Gastos Operacionales



- Ahorro del 14% en impresiones contra el 2017
- Ahorro del 17% anual en gastos de mantenimiento

Disminuimos el gasto en TI

- ✓ Se redujo en 2% el costo de enlaces, con el cierre de la sucursal de la Shyris y con el decremento de costo del enlace de Ibarra.
- ✓ Se redujo en 4% el número de servidores del Data Center
- ✓ \$ 94.200 de ahorro en licencias de progress para SIGMEP con la implementación de ARMONIX
- ✓ el 93% de usuarios de SALUD hace uso de aplicaciones WEB como: ARMONIX, PORTAL CLIENTES, GESTION PACIENTES, DR SALUD, PRESTADORES MEDICOS

Video Conferencia



Documentos Digitales



+80.000
Contratos



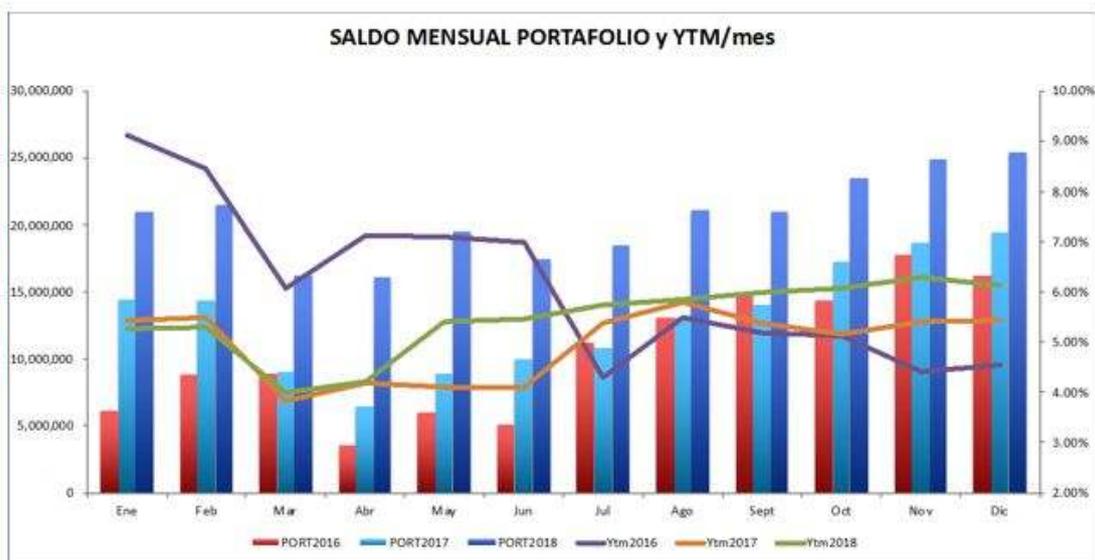
+70.000
Cartas de
Renovación

Resultados

- Menos Uso de papel
- Evitar pérdida de documentos
- Reducir almacenamiento físico
- Menor tiempo de Búsqueda
- Mejor tiempo de atención cliente
- Incremento velocidad de procesos
- Aporte a la responsabilidad social empresarial

AREA ADMINISTRATIVA FINANCIERA

GERENCIA FINANCIERA-ADMINISTRATIVA



GERENCIA FINANCIERA-ADMINISTRATIVA

- La compañía cerró el 2018 con un portafolio de \$25.5MM lo que significó un crecimiento del 31% vs diciembre del año anterior.
- Los rendimientos financieros crecieron en un 57% cerrando el 2018 en \$1.28 MM. Esto debido al crecimiento del portafolio, su diversificación y el aumento de tasas en el mercado.
- El rendimiento promedio anual del portafolio fue 5.48%.

GERENCIA FINANCIERA-ADMINISTRATIVA

- El área contable realizó las adecuaciones a los sistemas para acoplarse al nuevo plan de cuentas establecido por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros en tiempo record y sin ningún contratiempo.
- Se optimizaron los procesos contables para la entrega a los estados financieros en 7 días laborables, incluido el cierre del año, sin necesidad de contratar más personal.
- Se mantuvo los acercamientos con la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y la Junta de Regulación Monetaria Financiera para revisar la normativa de Capital Adecuado y de Reservas, cuyos resultados han sido favorables para la compañía y el sector.
- El área administrativa realizó una reestructuración total del portal interno **Yosoysaludsa** que implicó la optimización de muchos procesos vinculados con el cliente interno.

GERENCIA FINANCIERA-ADMINISTRATIVA

- Se lanzó el nuevo sistema de compras interno a finales del año, que ha significado importantes mejoras en los procesos y optimización en los tiempos para los empleados.
- Dentro del proyecto Vitality se realizó el cierre de la negociación en términos que generarán importantes beneficios para la compañía a futuro.
- Se trabajó en conjunto con Equivida para armar la estructura y el equipo que llevará la implementación y operación de proyecto.
- La implementación del proyecto arrancó en julio-2018, de acuerdo a lo establecido, lo que permitirá que el producto sea lanzado al público a mediados del 2019.

AUDITORIA Y CONTROL INTERNO

SUPERINTENDENCIA DE CONTROL DE PODER DE MERCADO:

- Conjuntamente con el Estudio Jurídico Fabara se condujo la defensa por la investigación que inició la Superintendencia de Control de Poder de Mercado en el año 2016 por supuestas prácticas desleales a razón de la terminación de los contratos corporativos.
- Como resultado de este trabajo, la Intendencia de Prácticas Desleales decidió archivar el proceso debido a que no identificó elementos de convicción que demuestren el cometimiento de actos de engaño por parte de SALUDSA.

OTRAS ACTIVIDADES:

- Se realizaron continuos acercamientos con autoridades, encaminados a que la regulación sea acorde a la realidad del sector.
- Se impulsó el cumplimiento normativo en las actividades desarrolladas por la compañía.
- Se automatizó la constitución, baja y control de las reservas de servicios prestados y reportados.
- Se verificó el cumplimiento de la constitución de reservas en los plazos dispuestos por la Junta de Regulación Monetaria.

ENTORNO LEGAL

Asamblea Nacional :

Se espera que el Código Orgánico de la Salud (COS) derogue la Disposición General Quinta de la Ley de Medicina Prepagada.

En caso de que se realice la derogatoria, a partir de esa fecha, las empresas de medicina prepagada no estarían en la obligación de restituir a las Instituciones Públicas los gastos de salud de sus clientes por las atenciones realizadas en esos establecimientos.

Presidencia de la República:

Reforma al Reglamento a la Ley para que se realice un Estudio Técnico que permita cumplir con las obligaciones determinadas en la Disposición General Quinta de la Ley.

Ministerio de Salud Pública:

Reforma a los Lineamientos Sanitarios que contienen las obligaciones de carácter sanitario que deben cumplir las empresas de medicina prepagada en la oferta de sus servicios.

Junta de Política y Regulación Monetaria – Régimen de Solvencia:

Reservas y Capital Adecuado:

Año	Reserva de Servicios en Curso *	Capital Adecuado	Relación Patrimonio Secundario = Primario
2019	6,8%	5%	No aplica
2020	8,6%	6%	Aplica
2021	10%	6%	Aplica

* Ajuste mensual de 0,15%.

Inversiones Obligatorias:

Se espera que en el primer trimestre del año 2019 se emita el Régimen de Inversiones Obligatorias que regulará los requerimientos mínimos de inversiones de las empresas de medicina prepagada.

**4.- SITUACIÓN FINANCIERA DE
LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL
EJERCICIO 2018, Y RESULTADOS
ANUALES COMPARADOS CON
EL EJERCICIO 2017.**

SALUDSA SISTEMA DE MEDICINA PREPAGADA DEL ECUADOR S.A.**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018**

ACTIVOS	Notas	31/12/18	31/12/17
		(en miles de U.S. dólares)	
ACTIVOS CORRIENTES:			
Efectivo y bancos		2,806	2,874
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	4	4,296	1,562
Otros activos financieros	5	23,524	18,155
Otros activos	6	<u>2,299</u>	<u>2,193</u>
Total activos corrientes		<u>32,925</u>	<u>24,784</u>
ACTIVOS NO CORRIENTES:			
Otros activos financieros	5	3,731	2,761
Propiedades, adecuaciones y equipo	7	3,093	2,553
Propiedades de inversión	8	3,330	3,330
Activos por impuestos diferidos	11	273	
Activos intangibles	9	<u>1,597</u>	<u>364</u>
Total activos no corrientes		<u>12,024</u>	<u>9,008</u>
TOTAL		44,949	33,792

Ver notas a los estados financieros

PASIVOS Y PATRIMONIO	Notas	31/12/18	31/12/17
		(en miles de U.S. dólares)	
PASIVOS CORRIENTES:			
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	10	7,770	5,908
Pasivos por impuestos corrientes	11	2,609	1,195
Obligaciones acumuladas	13	<u>13,489</u>	<u>8,166</u>
Total pasivos corrientes		<u>23,868</u>	<u>15,269</u>
PASIVOS NO CORRIENTES:			
Obligaciones por beneficios definidos	14	6,588	5,556
Pasivos por impuestos diferidos	11	<u>121</u>	<u>126</u>
Total pasivos no corrientes		<u>6,709</u>	<u>5,682</u>
Total pasivos		30,577	20,951
PATRIMONIO:	16		
Capital social		1,000	1,000
Reserva legal		500	122
Utilidades retenidas		<u>12,872</u>	<u>11,719</u>
Total patrimonio		<u>14,372</u>	<u>12,841</u>
TOTAL		44,949	33,792

COMENTARIOS AL BALANCE GENERAL

ACTIVO:

En el activo corriente:

Reducción de US\$0.1 MM en efectivo y bancos consistente con la estrategia de mantener todo exceso de liquidez en inversiones financieras.

Cuentas por cobrar comerciales tienen un crecimiento de US\$2.7 MM debido, por un lado, al crecimiento de la cartera acorde con el crecimiento del ingreso, pero también por la no acreditación de US\$1.9 MM en recaudaciones en el sistema financiero que se produjo por el cierre anticipado de sus balances debido al feriado de fin de año. A pesar de este crecimiento, la cartera se mantiene sana con un promedio de 55 días.

Otros activos financieros aumentan en US\$5.4 MM, por la estrategia mencionada en el párrafo explicativo de la cuenta de efectivo y bancos, y también gracias a los resultados obtenidos en el año que generan esta liquidez. Vale mencionar que dentro de estos valores se encuentra US\$0.3 MM, correspondientes a préstamos con relacionadas los cuales no sufrieron una variación significativa frente al año anterior, por la compensación entre los pagos realizados en el año y la reclasificación de las porciones no corrientes a corrientes durante el año.

Otros activos se reducen en US\$0.1 MM debido a mayores comisiones pagadas por anticipado, producto de las ventas realizadas en el año. Adicionalmente, existe un crecimiento en anticipos realizados a proveedores para los distintos proyectos que se están llevando a cabo enmarcados en la estrategia de la compañía.

En el activo no corriente:

Otros activos financieros crecieron en US\$1 MM, por inversiones de largo plazo realizadas en el año. Al igual que en el activo corriente, dentro de esta cuenta se encuentra registrados los préstamos a relacionadas que en el año se redujeron en US\$0.4 MM, por la reclasificación a corto plazo de las cuotas con plazo menor a 360 días

Propiedades, adecuaciones y equipo registran un crecimiento de US\$0.5 MM, por la adquisición de vehículos, equipos de computación y adecuaciones realizadas en el año.

Propiedades de inversión no registra cambio alguno ya que los activos que tiene la compañía bajo esta definición no han sufrido cambio o deterioro en su valor.

Los activos intangibles tienen un crecimiento de US\$1.2 MM por la activación de algunos proyectos en los que la compañía venía trabajando desde el 2017. Estos proyectos ya están en pleno funcionamiento, apalancando la estrategia de la compañía.

PASIVO:**En el pasivo corriente:**

Las cuentas por pagar aumentaron en US\$1.9 MM. Este valor es el resultado entre el aumento de la cuenta de las cuentas por pagar comerciales en US\$0.4 MM, anticipo clientes por US\$0.6 MM, reembolsos por pagar por US\$0.7 MM, dividendos por pagar por US\$0.2 MM.

Pasivos por impuestos corriente crece en US\$1.4 MM, principalmente por un aumento en el saldo del impuesto a la renta a pagar del 2018 vs el año anterior y por un incremento de las retenciones en la fuente y de IVA, registradas al cierre del año.

Obligaciones acumuladas aumenta en US\$5.3 MM. Este es el valor se explica en el crecimiento en la Reserva de Servicios en Curso por US\$4 MM, Reservas de Riesgos Incurridos y no Reportados por US\$0.7 MM y Reservas de Riesgos Incurridos y Reportados por US\$0.2 MM. Estos efectos se deben al proceso de adecuación de las reservas de la compañía a la normativa vigente para las empresas de Medicina Prepagada desde el año anterior. Adicionalmente, existe un crecimiento en la participación de trabajadores por US\$0.4 MM, producto de los resultados obtenidos en el 2018 vs el año anterior.

En el pasivo no corriente:

Las obligaciones por beneficios definidos crecen en US\$1 MM, por los ajustes realizados en la provisión de jubilación patronal y en la provisión de desahucio bajo la normativa de NIIF's sobre beneficios definidos.

Pasivos por impuestos diferidos no tiene una variación significativa vs al año anterior.

PATRIMONIO:

El Patrimonio de la compañía crece en US\$1.5 MM, resultado del aumento de la Reserva legal en US\$0.4 MM, y del aumento de las utilidades retenidas por US\$1.1 MM, en comparación con el año 2017.

**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 se han ejecutado en su totalidad.

6.- PROPUESTA DEL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Se propone, después de las deducciones de orden legal a las que haya lugar, la repartición de USD 8'621.807,00 por concepto de utilidades correspondientes al ejercicio económico 2018, en una sola cuota en el mes de marzo. El saldo de las utilidades se sugiere se mantengan en la cuenta de Utilidades Retenidas, para posteriores repartos, atendiendo a las disposiciones de autoridades y normas correspondientes.

**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., 26 de febrero del 2018

Atentamente,

**EDUARDO IZURIETA
PRESIDENTE EJECUTIVO
SALUDSA SISTEMA DE MEDICINA PRE-PAGADA
DEL ECUADOR S.A.**



INFORME DEL COMISARIO

INFORME DEL AUDITOR EXTERNO
Deloitte & Touche