



SALUDSA

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

EJERCICIO 2008

CONTENIDO

- 1. Entorno Económico, Legal, Político y Social**
- 2. Análisis de los Estados Financieros correspondientes al Ejercicio 2008**
- 3. Principales Actividades y Resultados por áreas**
- 4. Conclusiones**

1.- ENTORNO ECONÓMICO, SOCIAL Y POLÍTICO

La economía ecuatoriana creció 5.3 % en el año 2008. El mayor desempeño estuvo dado por el sector de la construcción y la obra pública, la cual fue posible gracias a los ingresos generados por los altos precios del petróleo durante los primeros nueve meses del año cuyo promedio alcanzó los USD 100 por barril. Los ingresos petroleros del año 2008 llegaron a la cifra record USD 12.200 millones de dólares, 110% más altos que el año 2007. Sin embargo, los últimos tres meses del año, el precio promedio del petróleo bajó a USD 43.

La inflación cerró en el 8,83% influenciada por el alza de los commodities a nivel internacional y los efectos del fuerte invierno del 2008. La pobreza se redujo en 7% y la extrema pobreza en un 8%.

En el ámbito político, lo más relevante del año fue la instalación de la Asamblea Nacional Constituyente la misma que dictó la nueva constitución aprobada en septiembre con el 64% de los votos.

El Índice de Confianza Empresarial calculado por Deloitte & Touche tuvo una permanente tendencia a la baja durante todo el año ubicándose en diciembre en 73 sobre 250 puntos posibles.

2.- ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO 2008 (Cifras expresadas en miles de dólares)

2.1.- ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Los ingresos operacionales alcanzaron la cifra de USD 72.075, 21% más alto que el año 2007. En el año 2008 la empresa registró un crecimiento de 47.613 usuarios frente a un presupuesto de 26.281.

Los costos operacionales fueron de USD 47.941, que respecto del ingreso significa un 67% de siniestralidad y frente al año anterior representan un incremento del 22%.

Los gastos de administración y ventas fueron de USD 18.919, 16% más altos que el año 2007.

La utilidad operativa fue de USD 5.215, 38% más alta que el año 2007.

En la cuenta: Otros Ingresos y Gastos, se contabiliza una pérdida financiera de USD 643., esta pérdida es consecuencia directa de la crisis financiera mundial que ocasionó importantes desplomes en las principales Bolsas de Valores del mundo y consecuentemente nuestras inversiones en el exterior, colocadas en papeles comerciales con calificación AA, A- y B, perdieron valor. Ante esta situación de crisis mundial e incertidumbre decidimos vender dichos papeles privilegiando la liquidez y la seguridad de nuestras inversiones. Al momento, las inversiones de la empresa se encuentran colocadas en instrumentos de mínimo riesgo, 70% en certificados de inversión locales en los 4 principales bancos del Ecuador, estos son: Pichincha, Produbanco, Guayaquil y Bolivariano y el 30% en cuentas corrientes de bancos de primer orden en EEUU, de esta manera aseguramos al máximo el portafolio de inversiones y contamos con liquidez inmediata.

Paralelamente el gobierno ecuatoriano declaró la moratoria de deuda en el tramo correspondiente a los Bonos Globales 30. La estrategia de la empresa fue liquidar esos bonos.

A pesar de esta situación, la utilidad antes de participación de empleados e impuesto a la renta ascendió a USD 5.529, 13% más alta que el año 2007.

La utilidad neta del año 2008 fue de USD 3.539, 15% más alta que el año 2007.

2.2.- ANÁLISIS DEL BALANCE GENERAL (Cifras expresadas en miles de dólares)

ACTIVOS

Caja y Bancos: Se incrementa USD 641 con respecto al 2007 debido a la liquidación de las inversiones y a los mejores resultados realizados en este año.

Inversiones temporales: Disminuye USD 539 con respecto al 2007 debido a la liquidación de las inversiones realizadas en este año que se refleja en la cuenta de caja.

Cuentas por Cobrar comerciales: Se incrementan USD 476 con respecto al 2007 básicamente a la cartera corporativa debido a la mayor facturación realizada en este año.

Gastos Anticipados y otras cuentas: El incremento de USD 1290 con respecto al 2007, se debe principalmente al préstamo realizado a Medisystem Holding de un millón de dólares que serán cancelados en abril contra dividendos al 8,15% anual, adicionalmente se incrementan en Copagos por Odas y en el rubro de gastos pagados por anticipados como son arriendos, pre impresos, uniformes y suministros de oficinas.

Propiedades y Equipos: Se realiza la compra de Activos Fijos de acuerdo a lo presupuestado, lo más importante fue la compra de equipos de computación por renovaciones y crecimiento.

Otros activos: Disminuye USD 172 con respecto al 2007 debido a la amortización por mejoras en locales, software y gastos de instalación.

PASIVOS

Sobregiros bancarios: Existe un sobregiro contable de USD 13 respecto al 2007 el mismo que se origina por la emisión de los cheques girados y no cobrados al cierre del mes, la mayoría de los cuales no han sido entregados a los beneficiarios por plazos y procesos de pago.

Cuentas por pagar: Se incrementa USD 197 con respecto al 2007 en las siguientes cuentas: Provisiones servicios, cuentas por pagar varias.

Otros gastos acumulados y otras cuentas por pagar: Se incrementa USD 679 respecto al 2007 en las siguientes cuentas: Beneficios Sociales, Cuentas por pagar proveedores, Comisiones Brokers, Sueldos por pagar; debido al crecimiento operativo del negocio.

Provisiones para Jubilación y Desahucio: Se incrementan USD 243 respecto al 2007 por el registro de las provisiones de acuerdo al estudio actuarial.

PATRIMONIO

Reserva del capital: Disminuye USD 831 respecto al 2007 debido a la conjugación de las pérdidas acumuladas compensadas con estas cuentas de acuerdo a la resolución de la Junta General.

Reserva por valuación: Disminuye USD 29 respecto al 2007 debido a la conjugación de las pérdidas acumuladas compensadas con estas cuentas de acuerdo a la resolución de la Junta General.

3.- GERENCIA COMERCIAL

Las cifras más relevantes del año 2008 son:

INGRESOS MONTO Y USUARIOS (Cuadro 1)

	2008				2007	
	Presupuesto		Real		Ventas Reales	
	Monto	Usuarios	Monto	Usuarios	Monto	Usuarios
Individual	893.150	16.762	870.084	15.806	813.681	15.171
Corporativo	568.900	35.000	859.150	48.380	453.702	27.676
Pool	254.754	9.707	310.800	11.228	239.334	9.056
Total	1.716.804	61.469	2.040.034	75.414	1.506.717	51.903

Tal como se refleja en el cuadro 1, la empresa vendió 2'040.034 (cuotas mes) frente a un presupuesto 1'716.804 (cuotas mes), es decir 19% mayor al presupuesto. En número de usuarios logramos una venta de 75.414, frente a un presupuesto de 61.379, 23% más que el presupuesto.

Respecto al año 2007, la venta total fue superior en el 35%.

En el negocio individual el presupuesto de ventas se cumplió en un 97%. La productividad de los vendedores aumentó en el 7% en este producto frente al 2007. Uno de los grandes objetivos del año 2009 es incrementar la productividad de nuestros vendedores en venta individual, para lo cual ya estamos trabajando.

En el año 2008 recuperamos tres clientes muy importantes que habíamos perdido por los precios más bajos ofrecidos por la competencia en el año 2007. Estos clientes son Conecel, TC Televisión y TV Cable cuya facturación total anual es de USD 1'500.000.

Es importante resaltar que durante el año 2008 empezamos a consolidar un nuevo concepto, al que hemos denominado **"ingeniería de la salud"**, que tiene como objetivo enfocarnos en la salud de las personas en lugar de enfocarnos solamente en el reembolso de gastos que generan sus enfermedades. En el negocio corporativo, de manera especial, este concepto nos ha servido como diferenciador de servicio frente a la competencia, lo cual se ha traducido en clientes más fieles y comprometidos. Estamos migrando del viejo y tradicional concepto de reembolsar gastos por enfermedades a un nuevo enfoque de tener clientes más sanos y productivos, lo cual repercute además en la reducción de costos médicos.

Dentro de esta nueva estrategia hemos vendido e implementado con la valiosa participación de nuestra empresa hermana Latinomedical más de 30 dispensarios a nivel nacional dentro de las instalaciones de los clientes corporativos. Algunas de las empresas en las que hemos instalado dispensarios son:

La Universal, AMBEV, Holcim, Supan, Conecel, Promesa, Inalecsa, TC Televisión, Geyoca, GMO Quito y Guayaquil, AGA, Aerogal, Ferrero, entre otros.

Dentro de la misma estrategia hemos realizado chequeos médicos a las siguientes empresas:

Banco Solidario, Fundación Charles Darwin, AGA, Finca, Henkel, Conecel.

Hemos hecho también, en varias empresas, las denominadas **"Jornadas de la Salud"** las mismas que consisten en dedicar un día entero a atender con un grupo de médicos a todos los empleados de las empresas y sus familiares, dando charlas de nutrición, vacunas, consulta médica, entrega de medicamentos. Esto ha sido un valor agregado inmensamente valorado por nuestros clientes.

Adicionalmente desarrollamos una serie de nuevos productos cuyos resultados expongo a continuación:

VENTA DE PRODUCTOS A LA CARTERA

Tal como se indica en el cuadro 2, los productos comercializados dentro de nuestra cartera de clientes generaron utilidades por USD 606.267 dólares.

(Cuadro 2)

PRODUCTOS	USUARIOS VENDIDOS	MONTO VENDIDO	UTILIDAD
Seguro de desempleo	9.237	281.769,35	70.442,34
Seguros de vida	3.112	270.824,31	67.706,08
Muerte accidental	3.454	36.118,48	9.029,62
Enfermedades graves	36.603	548.380,35	137.095,09
Equident	492	57.917,30	14.479,33
Plan Exequial	36.925	433.337,71	303.204,51
Helpone	294	14.371,00	4.311,30
TOTAL	90.117	1.642.718,50	606.268,27

NUEVOS PRODUCTOS

En el cuadro 3 se puede observar los resultados de las ventas obtenidas de los nuevos productos creados en el año 2008, las mismas que ascienden a 3.986 usuarios y USD 346.872,99 en cuotas mensuales. Lo que anualizado significa una venta mayor a los USD 4'000.000

(Cuadro 3)

NOMBRE DEL PRODUCTO	USUARIOS VENDIDOS	MONTO VENDIDO
Plan Ejecutivo	573	222.681,45
Ejecutivo Plus	1524	81.343,26
GAP	24	7.004,07
Oncocare	1865	35.844,21
TOTAL	3986	346.872,99

En el año 2008, Saludsa cumplió 15 años de vida y para festejarlo se organizaron dos grandes eventos en Quito y Guayaquil a los que asistieron más de 1000 invitados. El evento obtuvo el premio al mejor del año según OPC Marketing.

Lanzamos además la Revista Salud Total, la misma que tiene una circulación de 50.000 ejemplares y se reparte bimestralmente dentro de nuestra cartera de clientes. Es importante mencionar que esta revista es totalmente autofinanciada.

4.- GERENCIA DE PRESTACIONES Y BENEFICIOS

A continuación expongo los principales Indicadores de Gestión del área de Prestaciones y Beneficios:

NEGOCIO INDIVIDUAL

Se mejoró la gestión de cobranza 2 puntos porcentuales respecto al año 2007

AÑO 2007	AÑO 2008
71.31	73.52

Se redujo un día el tiempo de liquidación de reclamos respecto al año 2007

AÑO 2007	AÑO 2008
3.4 días	2.2 días

Se disminuyó el porcentaje de cancelaciones, de 1,85% promedio mes en el 2007 al 1,70% promedio mes en el 2008.

AÑO 2007	AÑO 2008
1.85 %	1.70%

Se incrementó la satisfacción al cliente y prestadores según el siguiente detalle:

	INCREMENTO PUNTOS PORCENTUALES
Satisfacción cliente	1
Asesoría medica	2.88
Clínicas	1.64
Visitas hospitalarias	3.1
Atención Telefónica	4.70

El Call Center redujo en ocho puntos porcentuales las llamadas abandonadas (promedio anual)

AÑO 2007	AÑO 2008
10.98%	2.75%

Se abrió un nuevo local en la Avenida de los Shyris, se incrementó la atención en feriados y se extendió los horarios de atención, esto, junto al cambio de imagen en los locales produjo un incremento de la satisfacción al cliente en locales de atención de 2,62 puntos porcentuales.

AÑO 2007	AÑO 2008
86.04%	88.66%

NEGOCIO CORPORATIVO

Se incremento el porcentaje de satisfacción del cliente del:

AÑO 2007	AÑO 2008
89%	91%

Se incrementó el porcentaje de satisfacción de brokers de:

AÑO 2007	AÑO 2008
88%	89%

Se incrementó el porcentaje de satisfacción a clínicas de:

AÑO 2007	AÑO 2008
91%	93%

Se incrementó el porcentaje de satisfacción de atención telefónica de:

AÑO 2007	AÑO 2008
86%	93%

Se disminuyó el tiempo de emisión de contratos de 4 a 3 días

RECAUDACION Y COBRANZAS

Logramos la automatización de todos los procesos de recaudaciones de manera que el envío de información para débitos y el retorno con los valores cobrados es totalmente electrónico, vía internet o email.

Mejoramos el indicador de Gestión de Recaudaciones y Cobranzas en 0,4 puntos porcentuales.

CONVENIOS

Se terminó la parametrización y carga de datos al nuevo módulo de Convenios, lo cual permitirá administrar y brindar un mejor servicio a los clientes y médicos.

Se realizaron 122 Convenios Comerciales con Clínicas afiliadas y no afiliadas de las regiones Sierra, Oriente y Galápagos, Loja, Manta, Portoviejo, Quevedo, etc., para las empresas que manejan el Área Comercial Corporativa

Se logró Convenios importantes con: Hospital de los Valles, Hospital Millenium, Solca, Spinal Health en Quito.

Se negociaron Paquetes hospitalarios de bajo costo para procedimientos quirúrgicos de especialidad como son hernias discales, artroscopia de rodilla.

Se negociaron precios especiales y descuentos con el Hospital Luis Vernaza.

Se negoció un Congelamiento de Tarifas de la Clínica Alcivar, las mismas que se mantienen por 4 años.

Se firmó un Convenio con SOLCA para soportar nuestro plan Oncocare.

5.- GERENCIA DE INNOVACIÓN Y PROCESOS

La decisión de crear el área de Innovación y Gestión por Procesos (IGPP) fue tomada a raíz de la planeación estratégica de Saludsa de febrero del 2008 para cumplir el objetivo táctico de tener procesos ágiles y eficaces, enfocados al cliente. Estamos totalmente convencidos que solo un servicio de excelencia puede aportar a los ambiciosos objetivos de la organización y para conseguirlo era vital iniciar la estrategia de GESTIÓN POR PROCESOS.

La misión del área de IGPP es identificar, coordinar, evaluar y controlar oportunidades de mejora de los procesos internos de Saludsa, de acuerdo a los objetivos estratégicos de la Empresa y de la Corporación y el objetivo de la empresa para lograr lo que hemos llamado "efecto WOW" en los clientes.

El equipo de IGPP empezó el trabajo en el mes de septiembre y esos primeros cuatro meses del 2008 fueron dedicados a "preparar el terreno" para el trabajo que empezó en enero del 2009.

Principalmente los logros del año fueron:

1. Conformar y capacitar al equipo de trabajo.
2. Designar y Capacitar a los líderes de procesos y comunicar el proyecto a toda la Organización.

3. Aprender y desarrollar todas las herramientas metodológicas necesarias para la ejecución del proyecto en conjunto con la empresa Consultora.
4. Identificar y priorizar todos los procesos de la empresa
5. Estructurar el plan de implementación

6.- GERENCIA DE RECURSOS HUMANOS

DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE LA NUEVA INTRANET

- En enero del 2008 empezó a funcionar la nueva intranet. Esta herramienta constituye la matriz de la administración de todos los subsistemas de recursos humanos y administración de personal. Durante todo el año se trabajó en complementar esta herramienta.

SELECCIÓN

- Se revisó y depuró el sistema automatizado de toma de pruebas psicológicas en relación a la descripción de cargos existentes en la empresa.
- Se desarrolló el módulo de selección a través de la intranet, lo que permitió agilizar el proceso y contribuir al objetivo de reducción de gastos (0 papel)

INDUCCIÓN

- Se cumplió con el proceso de inducción al 100% de nuevo personal en producto, procesos, procedimientos y políticas de la compañía.
- Se implementó un proceso de re-inducción de vendedores de 1 a 6 meses con el fin de reforzar sus conocimientos y aportar a la calidad de la venta.

CAPACITACIÓN

- Se cumplió con el plan de capacitación previsto para el 2008 con una inversión para la compañía de USD 118.000 un total de

horas de capacitación de 1.870. Los principales programas que se realizaron fueron:

- Taller de planificación, integración y trabajo en equipo para directores de ventas
- Capacitación a todo el nuevo personal en Open office
- Capacitación metodología Lean para el área de Prestaciones y Beneficios
- Escuela de Call center
- Taller de ventas avanzadas con el Tecnológico de Monterrey para vendedores de más de un año en la compañía
- Taller de cobranzas y fidelización de clientes para Prestaciones y Beneficios

ISO 9001: 2000

- En Mayo del 2008 la empresa paso exitosamente la auditoria de re certificación con SGS prevista a los 3 años de haber obtenido el certificado de calidad.

SISTEMA DE SALUD OCUPACIONAL

- Se desarrollo e implemento el sistema de salud ocupacional para la compañía según el reglamento emitido por el IESS, procedimos a levantar y documentar los riesgos de salud inherentes a cada cargo, establecer chequeos médicos anuales, pre y post ocupacionales, contamos con un dispensario médico para los empleados y planes de salud preventiva.

CELEBRACIÓN DE LOS 15 AÑOS DE COMPAÑÍA CON EL PERSONAL

- Se organizo un viaje a Panamá para festejar los 15 años de la empresa. En total viajaron 350 personas durante 4 días

OTROS

- Se cumplió con los procesos de medición de clima laboral, evaluación de desempeño y su seguimiento, administración salarial

7.- GERENCIA DE SISTEMAS

Las actividades más importantes realizadas en el área de sistemas durante el año 2008 fueron:

PROYECTOS

- Se implementó el servicio de Impresiones y Soporte Especializado para todos los departamentos de Salud a nivel nacional.
- Se Normalizó y Estandarizó del Data Center de Matriz Quito.
- Se implementó el nuevo Local de Atención en la Shyris.

INFRAESTRUCTURA

- Se Implementó el sistema de monitoreo de Comunicaciones.
- Se implementó el sistema de distribución y control de Software.

TELEFONÍA

- Se implementó la Voz sobre IP para la Matriz Quito, Guayaquil, Manta, Machala, Ambato, Santo Domingo e Ibarra; permitiendo optimizar el gasto telefónico y aprovechar la infraestructura de comunicaciones existente. Esto significó un ahorro de más de 40.000 dólares en el año.

APLICACIONES WEB

- Se mejoró el Proceso de viajes, compras y selección de personal utilizando el concepto de gestión por procesos a través de la herramienta VECTOR.

PROYECTOS DESARROLLO

- Se automatizaron los nuevos productos desarrollados por la empresa.
- Se automatizó el nuevo producto Oncológico Oncocare.
- Se automatizó los nuevos requerimientos establecidos por el SRI.

8.- GERENCIA DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

CONTABILIDAD

El equipo de contabilidad ha cumplido exitosamente la tarea de cumplir con todos los cambios en leyes, reglamentos y resoluciones que de manera permanente se han dado durante el año, además del constante pedido del SRI sobre información de los contribuyentes.

ADMINISTRACIÓN

Durante el 2008, el área administrativa se enfocó en mejorar sus procesos y sus servicios para atender a nuestro cliente interno.

- Se implementó un sistema para actividades administrativas (Vector), y generación de información de gestión.
- Se documentó y mejoró el proceso de mantenimiento y mensajería
- Se unificaron funciones a nivel nacional.

- Se reestructuraron las oficinas del Edificio Quilate y Casa Turquía en Quito y las oficinas del Edificio Carlos Julio Arosemena en Guayaquil
- Se abrió el local de atención y sala de capacitación en la Avenida de los Shyris.
- Se remodeló el local de la Italia y se consiguió el permiso de los dos arrendatarios para unir los dos locales internamente.
- Se diseñó la nueva imagen y señalización para locales de Salud
- Se negociaron parqueaderos adicionales para personal de la Matriz Quito

9.- ASPECTOS LEGALES

OPOSICIONES

En el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual – IEPI - han ingresado solicitudes de registro de marca de varias empresas y personas en la Clase Internacional No. 44, que contienen la denominación SALUD, en contra de las cuales hemos presentado oposición de acuerdo a nuestras políticas corporativas.

SALUDCOOP

A inicios de año, SaludCoop S.A cambió su denominación por Medicina Pre-pagada Cruz Blanca S.A. A pesar de haber cambiado ya su nombre, presentó una apelación a la resolución dictada por el juzgado Décimo Tercero de lo civil de Pichincha en la que se dispuso la Disolución y Liquidación de SaludCoop S.A.

Con fecha 28 de mayo del 2008, fuimos notificados con la Resolución No. 1222-07-RA emitida por la Primera Sala del Tribunal Constitucional, mediante la cual se rechaza el recurso de apelación presentado por SaludCoop S.A. y se confirma la resolución dictada por el Juzgado Décimo Tercero de lo Civil de Pichincha que deniega la

acción de amparo constitucional incoada por SaludCoop S.A, siendo este un logro importantísimo para los intereses de SALUDSA S.A.

10.- PUNTOS VARIOS

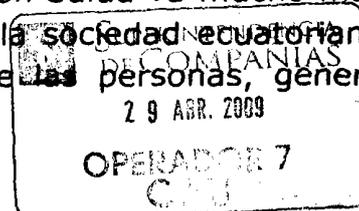
Durante el año 2008 el Directorio de la compañía sesionó regularmente cada mes, en cada sesión se informó sobre los avances en la estrategia de la empresa, los estados financieros, la gestión comercial y todos los aspectos relevantes para el buen funcionamiento de la misma, la Gerencia General cumplió todas las decisiones adoptadas por la Junta General de Accionistas y el Directorio tal como consta en las actas respectivas.

Informo también, señores accionistas, que la empresa ha respetado y cumplido con los derechos consagrados en la Ley de Propiedad intelectual en la parte relacionada con el uso de software y marcas, de igual manera, informo que se ha cumplido con lo dispuesto en el Mandato Constitucional número 8. SALUDSA SISTEMA DE MEDICINA PREPAGADA DEL ECUADOR ha contratado a empresas de servicios complementarios debidamente registradas en el Ministerio de Trabajo, dando cumplimiento cabal a la forma de pago de las utilidades a sus trabajadores.

Es importante mencionar que desde el año 2008 ocupamos la Presidencia de la AEEMIP (Asociación Ecuatoriana de Empresas de Medicina Integral Pre pagada). Desde esta dignidad hemos liderado, entre otros temas, la defensa del gremio para evitar el cobro ilegal retroactivo de la contribución del 0,5% a favor del Seguro Social Campesino del año 2001 al 2007. Actualmente el proceso va bien encaminado y en los próximos meses esperamos confirmar un resultado positivo y definitivo a los intereses del gremio y particularmente a los de Saludsa.

11.- CONCLUSIONES

El año 2008 fue un año en que superamos ampliamente los objetivos de crecimiento y utilidades, pero la Corporación Salud va mucho más allá, tiene un rol muy importante dentro de la sociedad ecuatoriana porque se ocupa de la salud y bienestar de las personas, genera



conocimiento, innova, produce fuentes de trabajo, promueve valores, paga impuestos, cumple con la ley. Es un orgullo trabajar aquí.

Fue un año difícil, superamos innumerables obstáculos, vivimos muchas tensiones y preocupaciones, también nos equivocamos en algunas decisiones, pero haber vivido todo esto nos hizo disfrutar más la llegada a la meta.

Quiero resaltar de manera muy especial al gran equipo de personas con quien tengo el honor de trabajar en toda la Corporación, los resultados aquí expuestos y el sitio que ocupa la misma en nuestro país, hablan por sí solos de su calidad y profesionalismo.

12.- AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la oportunidad de ser parte de este gran sueño empresarial, por todas las bendiciones y el aprendizaje recibido, por la oportunidad de disfrutar de un trabajo intenso y apasionante, también por los pocos días de tensión y frustración que son parte del camino y contribuyen al crecimiento profesional y espiritual y por darme lo más importante de la vida que es mi familia.

Atentamente,


Eduardo Izurieta A.
Gerente General

