

Quito, 10 de mayo del 2008

Señores
ACCIONISTAS DE UMS ECUADOR S.A.
Presente

153887

De mis consideraciones:

Pongo para su conocimiento y aprobación, el informe de labores como Gerente General de la compañía, por el ejercicio económico del año 2007, en los siguientes términos:

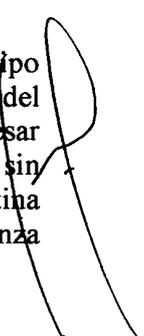
1.- La compañía UMS Ecuador S.A., en el ejercicio materia del análisis, ha dado fiel cumplimiento a las normas, procedimientos y más regulaciones establecidas en la Ley, los estatutos de la compañía, y normas dictadas por las autoridades de control.

2.- En el mes de enero del año dos mil siete, la compañía habilita su transporte propio, como es el furgón marca Mercedes Benz modelo Sprinter, el mismo que fue adquirido a fines del mes de noviembre del año 2006 con recursos auto-generados por la compañía, con un crédito que asumió la compañía, con la garantía personal de la señora Patricia Gallardo, vehículo que esta plenamente operativo y dando un importante soporte al trabajo de la compañía, y una muy buena imagen al servicio de nuestros clientes.

Los ingresos generados con el equipo Litotriptor y el furgón, se refleja en los balances de la compañía, es decir ingresos estables y progresivos, pero lamentablemente por resolución de nuestro principal accionista UMS Chile con la aprobación de UMS USA, se reexporta nuestro único equipo (Storz modelo SLX) a Chile; por otra parte y siendo además el único equipo que teníamos para generar trabajo e ingresos, nos quedamos sin equipo y con el reclamo de los clientes que contaban con este aparato para así mismo atender a sus pacientes.

De igual manera y a efectos de reemplazar el equipo Storz SLX enviado a UMS Chile, por decisión tomada por UMS Chile y UMS USA, se importa un equipo Storz modelo SLK por lo que UMS Ecuador, a más de asumir las pérdidas inherentes al cambio de tecnología, ha tenido que asumir los gastos por un mal manejo del procedimiento de exportación, tramite realizado desde UMS USA y UMS Chile, gastos adicionales que no los teníamos presupuestados, más el hecho de quedarnos durante seis semanas sin nuestra herramienta de trabajo, han causado y siguen causando pérdidas a la empresa. Esto debido a que por una parte existió demora en poner en forma operativa al equipo importado (Storz SLK), y a una posterior falla del mismo, para cuya solución no contamos con los repuestos necesarios, a pesar de los reiterados pedidos para que los mismos fueran incluidos junto con el equipo. Seis semanas sin trabajo, represento una falta de ingresos o lucro cesante importante, a esto se deben adicionar los gastos de nacionalización y los gastos asumidos por el mal manejo antes mencionado, sin considerar el deterioro de la imagen y fiabilidad de nuestros servicios, este último costo incuantificable.

Lo evidente es que a la presente fecha, la confiabilidad en la capacidad resolutoria del equipo actualmente en operación (Storz SLK), esta en permanente cuestionamiento por parte del cuerpo médico, con ello el número de prestaciones ha sufrido un detrimento no menor, a pesar del enorme esfuerzo técnico y de gestión implementado por esta administración, lo cual sin duda a permitido seguir avanzando en la consolidación de la compañía, y de manera paulatina y sistemática ir nivelando el número de procedimientos a efectos de lograr retomar la confianza



de los médicos en el nuevo equipo, posibilitando con ello alcanzar el nivel de prestaciones y fiabilidad resolutiva logradas, a ojos de nuestros clientes, con el equipo Storz SLX. Consolidado lo anterior se podrá retomar la curva de crecimiento esperada, aunque esto definitivamente llevará todavía algún tiempo o será algo más lento.

De no ocurrir los eventos antes mencionados, como son el cambio de equipo y los problemas causados por circunstancias ajenas a nuestra operación normal, mismos que afectaron al desarrollo de la empresa, sin los cuales es evidente que el presente ejercicio económico hubiera tenido una utilidad interesante, con lo cual hubiéramos estado en capacidad de hacer crecer nuestras operaciones en otras ciudades, como por ejemplo en Guayaquil, ya que con una operación normal estábamos en capacidad de autogestionar un crecimiento orgánico y sustentable, tal como ha venido sucediendo a partir del segundo trimestre del año 2006, año del inicio de las operaciones productivas de la compañía.

Analizado que ha sido el balance del ejercicio económico del 2007, se puede visualizar la posición real de la compañía, la cual a pesar de los imprevistos antes detallados y las dificultades ya señaladas, ha seguido manteniendo un crecimiento adecuado, estable y progresivo, posicionándose fuertemente en el mercado.

3.- Al tener una compañía estable en el campo económico, laboral, que cumple estrictamente con la ley, no existen puntos extraordinarios sobre los cuales tendría la obligación de referirme e informar a los señores accionistas, a no ser por los detallados en el punto anterior.

4.- Para el presente ejercicio económico, me permito sugerir que la compañía realice un plan de incremento de equipos médicos, para ampliar nuestra cobertura de atención en la ciudad de Guayaquil, siendo que es la principal ciudad del Ecuador, y con una proyección de crecimiento en nuestra cartera de prestaciones en la ciudad de Quito, ya que por la aceptación de la clase médica ecuatoriana, y un mercado potencial y positivo, considero que es el mejor momento para ampliar nuestro servicio, no solo en el ámbito que hemos a la fecha desarrollado, sino también ampliando nuestra gama de prestaciones.

Muy atentamente,

VICTOR A. CADIZ G.
GERENTE GENERAL

Victor A. Cadiz G.
Gerente General