

MediSystem

MEDISYSTEM HOLDING S.A.

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

EJERCICIO 2016

**INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
POR EL AÑO 2016**

MediSystem

ÍNDICE

1. ENTORNO ECONÓMICO	Pág. 02
2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE MEDISYSTEM HOLDING S.A.	Pág. 04
3. RECOMENDACIONES SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES	Pág. 04
4. RESULTADOS DE LAS EMPRESAS DEL HOLDING 2016	Pág. 05
5. PRINCIPALES ACCIONES CORPORATIVAS EJECUTADAS EN EL 2016	Pág. 10
6. CUMPLIMIENTO DE RECOMENDACIONES DEL DIRECTORIO Y JUNTA, ASÍ COMO DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR	Pág. 11
7. RESPONSABILIDAD SOCIAL	Pág. 12
8. CONCLUSIONES	Pág. 13
9. AGRADECIMIENTOS	Pág. 14

Señores Accionistas:

Pongo a su consideración el informe de la gestión a mi cargo por el ejercicio 2016:

1. ENTORNO ECONÓMICO Y POLÍTICO

El año 2016 volvió a ser un año de cambios coyunturales importantes en casi todos los frentes de la actividad de nuestra empresa.

En cuanto a la economía, la inflación fue más baja que la del año pasado y alcanzó un 1,12%.

El precio promedio del petróleo WTI fue de USD 53,72.

La deuda pública total se incrementó en un 27% más que la del año 2015, ascendiendo a 38.136,70 millones de dólares.

Las reservas internacionales disponibles a diciembre 2016 ascendieron a 4.258,85 millones de dólares y su cobertura solo representó el 41.7% del total de pasivos exigibles.

La recaudación fiscal bajo en más de 1.300 millones de dólares, situándose en USD 12.564.837, pese al fuerte incremento de la carga fiscal en este año.

El panorama económico del país se complicó aún más por los efectos del terremoto de 7.8 grados en la escala de Richter que afectó a la costa norte del país el 16 de abril de 2016, que dejó 663 muertos y cerca de 80.000 desplazados. Según estimaciones preliminares, se requerirían 3.344 millones de dólares para reconstruir las zonas afectadas.

Frente a estos hechos se movilizaron los recursos nacionales y se recurrió a las líneas de financiamiento de varios organismos internacionales.

En abril del mismo año se aprobó la Ley Orgánica para el Equilibrio de las Finanzas Públicas, que incluye un nuevo impuesto del 15% al consumo telefónico de las empresas y el aumento de los impuestos a las bebidas azucaradas y el tabaco, entre otros. La reforma entró en vigor el 30 de abril de 2016.

Tras el terremoto del 16 de abril, la Administración tomó varias medidas para movilizar los recursos necesarios para la reconstrucción. La Ley

Solidaria y de Corresponsabilidad Ciudadana por las Afectaciones del Terremoto que entró en vigor el 1 de junio de 2016 contemplaba exoneraciones de impuestos para los damnificados y para las donaciones, así como sobretasas a varios impuestos para recaudar fondos. Destacan el aumento del IVA de dos puntos porcentuales hasta el 14%, que se mantendrá un año; la contribución de un día de sueldo por una duración de entre uno y ocho meses, dependiendo del salario percibido; la entrega del 3% de las utilidades de las empresas en 2015; un 0,9% de contribución patrimonial por parte de las personas que tengan un millón o más de patrimonio, y el 1,8% sobre los bienes en Ecuador de empresas en paraísos fiscales (un 0,9% en el caso de otras empresas extranjeras).

Adicional a éstas leyes se aprobaron entre otras, como la Ley Orgánica que regula a las compañías que financien servicios de atención integral de salud prepagada, la cual fue publicada en el Registro oficial el 17 de octubre y entrará en vigencia en 180 días, excepto 5 artículos y 13 disposiciones que rigen desde su publicación en el Registro Oficial.

Esta ley tiene un impacto directo en los negocios en lo que invierte Medisystem Holding, el mismo que hasta la fecha es incierto, pues no se ha emitido el reglamento correspondiente, ni las regulaciones de la Junta de Política de Regulación Monetaria y Financiera que determinarán los valores de capital adecuado y formas de cálculo de las diferentes reservas estipuladas en la ley. Se espera que hasta fines de abril, mes en el que hay que renovar todos los contratos, según el mandato de la ley, ya se tenga todo el cuerpo legal completo y se pueda estimar las consecuencias reales para Saludsa.

El 30 de diciembre entró en plena vigencia la Ley Orgánica para Evitar la Especulación sobre el Valor de la Tierra y Fijación de Tributos (conocida como Ley sobre Plusvalía), uno de los principales objetivos de ésta es evitar la especulación sobre el valor de las tierras y la fijación de tributos.

En cuanto al entorno político, a finales del 2016 se comenzó a calentar la campaña política para las elecciones que se efectuaron el 19 de febrero del 2017, lo cual supuso una nueva alerta para los agentes económicos por las expectativas que podría generar un cambio de modelo económico y político, si gana una opción diferente a la que actualmente se encuentra en el poder.

En este entorno económico se desarrolló la actividad de Medisystem Holding, así como también las empresas en donde ésta mantiene sus inversiones.

2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Estado de Pérdidas y Ganancias

Los ingresos de la Compañía, son el Valor Patrimonial Proporcional (VPP) de las empresas en las cuales tiene sus inversiones y que en este 2016 fueron de USD 12.609.000, mayores que en el 2015 en USD 3.180.000, por los excelentes resultados logrados por Saludsa y por la recuperación significativa de resultados de Veris en USD 1.639.000 más en VPP, que el año pasado.

Los gastos de administración de la Holding fueron de USD 152.000, un 54% menores que en el 2015.

La utilidad del año fue de USD 12.457.000, un 34% mayor que en el 2015, por todo lo ya explicado anteriormente.

Balance General

Los activos corrientes son USD 883.000, constituidos en su gran mayoría por dividendos por cobrar a Saludsa, una pequeña porción a Veris y cuentas pequeñas entregadas a las empresas como aportes para futuras capitalizaciones.

El activo no corriente crece de USD 16.406.000 en el 2015 a 18.876.000 en el 2016 por la mejor valoración de las empresas.

El pasivo corriente está en USD 199.000 que son aportes recibidos por accionistas en el pasado, no utilizados.

El patrimonio total de la empresa es de USD 19.759.000, mayor que el del año pasado en USD 3.198.000, por los mejores resultados obtenidos por Saludsa y Veris.

3. RECOMENDACIONES SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Recomiendo el pago del 100% de las utilidades del ejercicio 2016 entre los accionistas de la Compañía; después de las deducciones de orden legal a

las que haya lugar y conforme la liquidez disponible en la misma. El dividendo a pagar es de USD 12.456.370.

4. RESULTADOS DEL AÑO 2016, DE LAS EMPRESAS EN QUE MEDISYSTEM HOLDING TIENE INVERSIONES

Saludsa:

	SALUDSA ACUMULADO 2016							
	2015	%	PPTO	%	REAL	%	VARIACION	%
INGRESOS	149,975,483		153,560,942		150,850,309		-2,710,633	98%
COSTOS	89,223,173	59.49%	96,661,940	62.95%	90,477,818	59.98%	-6,184,122	94%
COSTOS DE VENTAS	14,736,840	9.83%	15,216,507	9.91%	14,918,641	9.89%	-297,866	98%
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	46,015,470	30.68%	41,682,495	27.14%	45,453,851	30.13%	3,771,356	109%
GASTOS EMPRESA	23,611,796	15.74%	25,074,636	16.33%	23,279,693	15.43%	-1,794,943	4%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	2,012,417	1.34%	2,028,227	1.32%	1,864,670	1.24%	-163,558	92%
UTILIDAD-PERDIDA OPERATIVA	20,391,258	13.60%	14,579,631	9.49%	20,309,488	13.46%	5,729,856	139%
INGRESOS FINANCIEROS	758,473	0.51%	594,685	0.39%	664,371	0.44%	69,687	112%
EGRESOS FINANCIEROS	894,78	0.60%	163,21	0.11%	548,036	0.36%	384,826	336%
+/- NO OPERACIONALES	-2,132,588	-1.42%	-268,832	-0.18%	-518,573	-0.34%	-249,741	193%
UTILIDAD ANTES DE CORPORACIÓN	18,122,362	12.08%	14,742,274	9.60%	19,907,250	13.20%	5,164,976	135%
GASTOS CORPORACIÓN	868,607	0.58%	429,46	0.28%	411,078	0.27%	-18,381	96%
+/- NO OPERACIONALES CORPORACION	0	0.00%	142,161	0.09%	0	0.00%	-142,161	0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	17,253,755	11.50%	14,170,653	9.23%	19,496,171	12.92%	5,325,518	138%
PARTICIPACION TRABAJADORES	2,588,063	1.73%	2,125,598	1.38%	2,945,650	1.95%	820,052	139%
IMPUESTO A LA RENTA	3,226,452	2.15%	2,649,912	1.73%	3,899,434	2.58%	1,249,522	147%
UTILIDAD NETA	11,439,240	7.63%	9,395,143	6.12%	12,651,087	8.39%	3,255,944	135%

- Durante el 2016 Saludsa realizó una alianza estratégica con Rokker Labs, una empresa codesarrolladora de proyectos, con el fin de emprender en un piloto de negocio internacional digital. Durante 9 meses se trabajó en conjunto para encontrar un nicho de mercado adecuado y poder realizar una iniciativa de wellness o bienestar; que contribuya a mejorar la salud de la población amparada y así reducir sus cuotas o premiar sus logros. Después de la elaboración del primer prototipo la Administración y el Directorio consideraron que el aliado estratégico no agregaba el valor esperado y se terminó el acuerdo con este proveedor.

La iniciativa debe continuar, y se han visto alternativas para encontrar el nicho de mercado adecuado y el aliado que nos pueda acompañar en el desarrollo del plan de negocio. Esta iniciativa ha quedado en suspenso por los cambios generados por la nueva Ley Orgánica que

regula la actividad de la medicina prepagada y que deberán ser implementados hasta finales de abril.

- Se trabajó intensamente con Blue Cross Blue Shield de Uruguay para poder lanzar al mercado un producto con cobertura internacional, con la red más prestigiosa de los Estados Unidos. Han existido dificultades que han requerido aclaraciones legales y conversaciones, principalmente influenciadas por el nuevo entorno que supone la ley mencionada en el capítulo anterior. Se espera poder tener todo listo para lanzar el producto en el mes abril de este año.
- Durante todo el año Eduardo Izurieta y su equipo mantuvieron un diálogo permanente con la Comisión de Salud de la Asamblea Nacional para la elaboración de la ley para el sector; aportando a la comisión con todo su conocimiento técnico, con el fin de que se tomen las mejores decisiones para el usuario y la sustentabilidad del negocio.
- Por otro lado, se analizó el desempeño del negocio corporativo que tenía una serie de complicaciones, como la reducida capacidad de maniobra y un elevado costo de intermediación generado por los corredores de seguros, que se complicó aún más con la aprobación de la nueva ley; que supondrá el envío de reclamos atendidos por el IESS, de clientes amparados por planes de medicina prepagada, que antes cubría el IESS a las compañías prepagas, sin que estos se encuentren en la siniestralidad estimada, causando un fuerte desbalance en su gestión. Esto junto a las mencionadas complicaciones que ya presentaba el negocio corporativo, significaron que la Administración con la aprobación del Directorio tome la decisión de reenfocar su estrategia hacia el segmento familiar e individual, y deje de renovar los contratos corporativos a su vencimiento.

Esta decisión significa una pérdida de 170.000 usuarios en el portafolio que representan cerca de USD 55.000.000 de facturación y USD 3.500.000 en utilidades brutas, antes de la aprobación de la ley. El continuar en el negocio corporativo significaba la posibilidad de generar pérdidas por USD 12.000.000.

La afectación para el sector y para la empresa este año 2017 será fuerte, pero con los nuevos planes la Administración confía en poder revertirla en el futuro cercano. Los presupuestos para el 2017 prevén resultados en un 50%, menores que los obtenidos en 2016.

- A raíz de las decisiones tomadas por la empresa, el Ing. Richard Espinosa solicitó a la Superintendencia de Control de Poder de Mercado, inicie un proceso de investigación a las empresas de medicina prepagada por posibles prácticas desleales en el mercado.

El 21 octubre funcionarios de esta Superintendencia realizaron una inspección física de las instalaciones de Saludsa tomando información detallada de todos los procesos de servicio al cliente, contratos y correspondencia mantenida tanto con los clientes como interna. Aún no se nos ha notificado resoluciones al respecto de este proceso investigativo, el mismo que puede durar 6 meses prorrogables. Cabe señalar que Saludsa siempre estuvo asesorada por sus abogados, las acciones y la toma de decisiones fueron apegadas a derecho y a lo estipulado en los contratos con sus clientes.

- A fines de año y con todos los cambios ya informados en los párrafos anteriores, la Administración y el Directorio consideraron que había que hacer una nueva planificación estratégica, en la misma que participé como parte de una Comisión del Directorio, la cual está a punto de finalizar y será presentada en el Directorio del mes de abril.

Latinomedical:

	VERIS ACUMULADO							
	2015	%	PPTO	%	REAL	%	VARIACION	%
INGRESOS	34,877,111		34,871,755		34,977,518		105,763	100%
COSTOS	17,988,201	51.58%	17,764,559	50.94%	17,930,538	51.26%	165,979	101%
COSTOS DE VENTAS	526,393	1.51%	473,161	1.36%	450,132	1.29%	-23,029	95%
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	16,362,517	46.91%	16,634,035	47.70%	16,596,848	47.45%	-37,187	100%
GASTOS EMPRESA	15,349,033	44.01%	14,064,475	40.33%	13,964,286	39.92%	-100,189	99.29%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1,315,179	3.77%	1,529,125	4.38%	1,516,409	4.34%	-12,716	99%
UTILIDAD-PERDIDA OPERATIVA	-301,695	-0.87%	1,040,435	2.98%	1,116,153	3.19%	75,718	107%
INGRESOS FINANCIEROS	1,199	0.00%	77	0.00%	13,533	0.04%	13,456	17575%
EGRESOS FINANCIEROS	244,95	0.70%	216,646	0.62%	220,067	0.63%	3,421	102%
+/- NO OPERACIONALES	86,753	0.25%	26,184	0.08%	36,416	0.10%	10,232	139%
UTILIDAD ANTES DE CORPORACIÓN	-458,693	-1.32%	850,05	2.44%	946,035	2.70%	95,985	111%
GASTOS CORPORACIÓN	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0%
+/- NO OPERACIONALES CORPORACION		0.00%		0.00%		0.00%		0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-458,693	-1.32%	850,05	2.44%	946,035	2.70%	95,985	111%
PARTICIPACION TRABAJADORES	0	0.00%	127,508	0.37%	141,905	0.41%	14,398	111%
IMPUESTO A LA RENTA	244,284	0.70%	158,959	0.46%	277,419	0.79%	118,459	175%
UTILIDAD NETA	-702,977	-2.02%	563,583	1.62%	526,711	1.51%	-36,872	93%

- Veris se encuentra desarrollando la fase inicial de dos proyectos muy importantes en la estrategia de la empresa. El primero es Veris Virtual que contempla acercar la medicina al cliente con monitoreo del mismo y extracción de la información de teléfonos móviles y wearables. Y el segundo proyecto que es Veris Junto a Ti, que abarca la telemedicina y la información de todos los aspectos del paciente, también denominada Big Data. En estos proyectos hasta el momento se han invertido medio millón de dólares.
- Durante el 2016 se asumió el negocio de las farmacias en todos los locales de Veris, se espera que para el 2017 sea una actividad que contribuya a la rentabilidad de la empresa.
- Se lanzó el App de Veris a través de la cual se pueden agendar citas médicas y pagarlas con un % de descuento en su precio. También se reciben los resultados de exámenes médicos y se puede acceder al historial médico.
- Para este año además se implementaron los cajeros automáticos, a través de los cuales la empresa se ha vuelto más eficiente, facilitando la atención a nuestros pacientes.
- La Administración realizó los trámites para la devolución del crédito tributario que sobrepasó el medio millón de dólares y que ha permitido mejorar sustancialmente la liquidez de la empresa.
- A mi juicio la actividad más destacada fue el establecimiento de la clínica ambulatoria en la parroquia de Canoa del Cantón San Vicente de la provincia de Manabí, instalada luego del devastador terremoto del 16 de abril del 2016, en el que perecieron más de 650 personas y quedaron miles de heridos y damnificados en la Costa Ecuatoriana.

Esta clínica ambulatoria fue montada en carpas, bajo el decidido y talentoso liderazgo de Jorge Andrés Wills y el entusiasmo y la entrega voluntaria del personal médico y administrativo. En ella se trabajó incansablemente por más de dos meses y medio, prestando las siguientes atenciones:

- ✓ 5.110 Pacientes atendidos
- ✓ 2.172 Pruebas de laboratorio
- ✓ 75.062 Medicamentos entregados

Esta clínica fue la labor insignia del Grupo Futuro para los damnificados y recibió el homenaje del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) y Ministerio de Salud Pública (MSP).

Quiero dejar constancia de admiración, orgullo y agradecimiento para esta empresa y todo el equipo que participó en esta labor solidaria. El haber podido compartir en lugar mismo, fue un aprendizaje sobre la entrega, el servicio y profesionalismo en condiciones extremas, que no olvidaré jamás. Gracias!!!

- Vale finalmente anotar que esta empresa también se ha visto afectada por todos los efectos de la Ley Orgánica que regula a las compañías que financien servicios de atención integral de salud prepagada, que ha supuesto una pérdida de ingresos de 4 millones de dólares para el año 2017, que habrá que recuperar con creatividad y más trabajo.

Sentinel:

	SENTINEL ACUMULADO 2016							
	2015	%	PPTO	%	REAL	%	VARIACION	%
INGRESOS	2,736,906		3,612,817		3,534,052		-78,765	98%
COSTOS	788,002	28.79%	1,192,230	33.00%	1,249,072	35.34%	56,842	105%
COSTOS DE VENTAS	0	0.00%	0	0.00%	12,634	0.36%	12,634	0%
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	1,948,904	71.21%	2,420,587	67.00%	2,272,346	64.30%	-148,241	94%
GASTOS EMPRESA	1,511,567	55.23%	2,361,781	65.37%	2,440,655	69.06%	78,875	103.34%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0%
UTILIDAD-PERDIDA OPERATIVA	437,338	15.98%	58,807	1.63%	-168,31	-4.76%	-227,116	-286%
INGRESOS FINANCIEROS	15,539	0.57%	5,593	0.15%	6,191	0.18%	598	111%
EGRESOS FINANCIEROS	13,422	0.49%	39,189	1.08%	35,688	1.01%	-3,501	91%
+/- NO OPERACIONALES	0	0.00%	-14,194	-0.39%	-14,194	-0.40%	0	100%
UTILIDAD ANTES DE CORPORACIÓN	439,455	16.06%	11,017	0.30%	-212,000	-6.00%	-223,017	-1924%
GASTOS CORPORACIÓN	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0%
+/- NO OPERACIONALES CORPORACION		0.00%		0.00%		0.00%		0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	439,455	16.06%	11,017	0.30%	-212,000	-6.00%	-223,017	-1924%
PARTICIPACION TRABAJADORES	65,918	2.41%	3,782	0.10%	0	0.00%	-3,782	0%
IMPUESTO A LA RENTA	82,178	3.00%	4,714	0.13%	10,421	0.29%	5,706	221%
UTILIDAD NETA	291,359	10.65%	2,521	0.07%	-222,421	-6.29%	-224,941	-8823%

- Esta empresa comenzó haciendo una revisión de su plan estratégico y tenía varios retos importantes:
 - ✓ Poder generar crecimiento significativo.

- ✓ Completar su oferta de valor.
- ✓ Lograr avances en la internacionalización del producto.

Para conseguir estos objetivos se reforzó el equipo y existió un aumento de personal en todos los niveles.

Como parte de lo detallado en el párrafo anterior, se cambió la razón social de Dental Network S.A. a Sentinel S.A. y se generó una marca de red de atención, para poder tener un elemento de fidelización con el cliente final.

- Lamentablemente pese al crecimiento en los ingresos originado por el aumento de usuarios en los clientes corporativos existentes, no se logró captar más clientes corporativos y en Panamá no se ha logrado concretar ventas.

Esta empresa también sufrió los efectos de la aprobación de la nueva Ley Orgánica que regula a las compañías que financien servicios de atención integral de salud prepagada, pues los clientes corporativos del sector paralizaron todas las negociaciones el último trimestre del 2016 y además Saludsa el cliente más grande de Sentinel estuvo a punto de perderse por un tema de precios, lo que supuso una renegociación a la baja en ingresos para Sentinel.

- Actualmente se ha hecho una reducción de un tercio del personal, quedando con la estructura estrictamente necesaria. La oficina de Panamá y esta empresa deben demostrar en el 2017 que son capaces de ofrecer un negocio atractivo para los clientes e inversionistas.

5. PRINCIPALES ACCIONES CORPORATIVAS EJECUTADAS DURANTE EL 2016

- Se realizó una evaluación de todo el proyecto exequial y el Directorio consideró que el mismo no tenía relación con la misión de Medisystem, por lo cual se resolvió no continuar involucrados en este proyecto.
- Se lideró el Comité de Sinergias, que a más de todo el trabajo interempresarial que ya se realiza, logró determinar los hallazgos que se encuentran en el cuadro que se proyecta a continuación.

- Se realizó un trabajo de concientización sobre la Responsabilidad Social Empresarial a nivel del Directorio y la Gerencia, a través de una evaluación de los principales avances de las empresas en este aspecto; así como la determinación de brechas y oportunidades de mejora en este importante aspecto. En este próximo año se espera ver avances y un enfoque concreto.
- Con el nuevo rol determinado para Medisystem Holding, a principios del 2016 y debidamente informado a los Señores Accionistas en el informe de Presidencia a la Junta General efectuada en el 2016, se hizo necesaria una revisión de la misión, visión y filosofía empresarial, la cual databa de la época de la Corporación Salud; donde las líneas de negocio eran más dependientes entre sí y el rol corporativo de la Holding era de una mayor injerencia en la estrategia empresarial, que lo determinado por el Comité Estratégico a inicios del 2016.

Todos los renovados conceptos elaborados por la Administración, fueron debidamente conocidos y aprobados por el Directorio y constan en nuestra página web.

- Se construyó y lanzó la nueva página web de Medisystem Holding, que pretende otorgar una información general a los grupos de interés con los que interactúa la Holding e información específica para los inversionistas.
- A través de la Presidencia del Directorio hemos velado por los intereses de los accionistas y colaborado con las Gerencias de las empresas en el análisis y resoluciones de temas críticos; tales como: el nuevo entorno creado por la nueva Ley Orgánica que regula a las compañías que financien servicios de atención integral de salud prepagada, todas las acciones para poder cumplir con las políticas derivadas del terremoto de abril y algunas decisiones importantes que se han debido tomar por la crisis económica del país.

6. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y JUNTA, ASÍ COMO NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR

Declaro que he cumplido estrictamente las disposiciones del Directorio y la Junta General de Accionistas.

MEDISYSTEM HOLDING S.A. 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.

7. RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Dentro de este campo, la actividad de nuestra empresa ha contribuido con la sociedad de la siguiente forma:

Hemos pagado 1.186.268 reclamaciones de salud, por un valor de USD \$83.5MM, amparamos riesgos de salud de diferentes magnitudes a 242.502 personas, aliviando de esta carga al Estado, quien por definición es el garante de la salud de sus habitantes.

Realizamos 459.856 consultas y 1.113.844 pruebas de laboratorio, en nuestros propios centros médicos donde laboran 318 médicos especialistas.

Nuestra red externa de salud está constituida por:

Médicos	1.047
Laboratorios de Imagen	24
Laboratorios Clínicos	34
Farmacias	28
Centros Médicos Especializados	38
Clínicas y Hospitales	90

El año 2016 finalizamos con 1.874 empleados en nómina, es decir que aproximadamente 5.650 personas se benefician del trabajo generado por esta Holding. Nuestra política de salarios cumple estrictamente las normas del país y pagamos salarios basados en el cuartil 3ero de la encuesta de remuneraciones del mercado más prestigiosa del Ecuador.

Somos el mayor aportante de la Fundación Futuro con USD \$ 124M en el año 2016, la misma que trabaja para mejorar la calidad de vida de comunidades de escasos recursos del Ecuador, a través de los programas: de salud comunitaria (3.300 familias afiliadas y 4.773 pacientes atendidos), 6 proyectos productivos y 2 proyectos de microfinanzas en las provincias de Cotopaxi y Tungurahua.

Adicional en el 2016 debido a los desastres naturales Fundación Futuro apoyó a las comunidades afectadas de la Provincia de Cotopaxi por la caída de ceniza, producto de la reactivación del Volcán Cotopaxi y de la Provincia de Manabí producto del terremoto del 16 de abril.

Nuestras empresas han generado un impuesto a la renta de USD \$4.2MM en el año 2016, y la participación de trabajadores en los resultados de las empresas asciende a USD \$ 3MM

Hemos cumplido con nuestros socios en todos los temas de gobierno corporativo, así como también en el pago de puntuales y significativos dividendos.

8. CONCLUSIONES

- El año 2016 fue un año en donde la crisis económica se acentuó, especialmente en los clientes corporativos quienes redujeron sus nóminas, lo cual dificultó el crecimiento de las empresas.
- El terremoto tuvo un fuerte impacto a nivel de la actividad económica por el pánico que produjo en los agentes económicos, el miedo en la sociedad en general, el cambio de todo un país que se dedicó a la ayuda solidaria, en lugar del consumo y todas las medidas de ajuste que implementó el Estado y que restaron recursos a la economía.
- Finalmente se expidió la esperada Ley Orgánica que regula a las compañías que financien servicios de atención integral de salud prepagada, que como está prevista afecta de manera sustancial a la principal fuente de rentabilidad de Medisystem Holding S.A. Ley de la cual aún está pendiente la emisión del reglamento y las resoluciones de reservas y capital adecuado por parte de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera que sin duda afectarán al patrimonio de Saludsa y a la disponibilidad de recursos para Medisystem Holding y sus accionistas en los años venideros.
- Saludsa ha tomado una acción muy valiente y deberá a través del foco en el mercado individual y en el masivo recuperar los ingresos corporativos.

- Veris ha tenido un año muy positivo y las expectativas alrededor de su valor estratégico e internacional son muy atractivos y esperanzadores. Son admirables los avances tecnológicos y los cambios en los procesos que hacen augurar un futuro en el que se concrete el proyecto “Veris Junto a Ti”.
- Los resultados alcanzados por Salud son estupendos y es digno de mencionar su constante exceder en los presupuestos de ventas del mercado individual.
- Sentinel y su oficina en Panamá tienen que demostrar que son capaces de ofrecer un negocio atractivo, de lo contrario habrá que validar si el modelo de negocio y su propuesta de valor merecen la inversión y son atractivos para el mercado.
- En cuanto a la internacionalización de los negocios, no hay un panorama claro y queda aún por aclarar la estrategia adecuada en términos del cómo hacerlo.
Además parecería que salvo por el riesgo país aún hay espacio para el crecimiento local donde nuestras empresas son jugadores importantes.
- Aún resta que se aclare la tendencia política del Estado, pero sin duda los próximos años serán muy exigidos y deberemos ser extremadamente cuidadosos y creativos en los negocios.

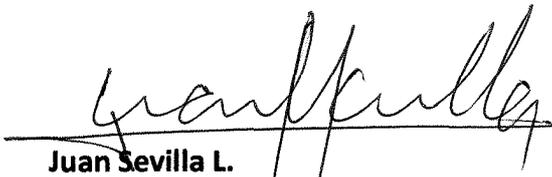
9. AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por regalarme la oportunidad de trabajar y servir en este campo tan esencial, como es el de la salud.

- A los Gerentes Generales de nuestras empresas y sus colaboradores que son los artífices de los negocios y sus resultados.
- Al Directorio por su sabia guía, muy en especial a su Presidente Sr. Oscar Brahm mi querido amigo, que siempre está presto para la escucha y el consejo sabio. Gracias, siempre aprendo de ti.
- A Roque Sevilla, por las sesiones de trabajo y análisis, inclusive en fines de semana o desde remotos parajes. Tu visión y constante exigencia al reto, nos hacen superarnos.

- A Mónica y Claudia, mis dos colaboradoras personales, que con su profesionalismo y trabajo detallado soportan mi tarea al frente de esta empresa y coordinan todo lo referente a ustedes Señores Accionistas.
- A mi esposa Ana María, por respaldar mi trabajo con su aguda intuición e inteligencia.
- A mis dos hijos, por su permanente soporte, más en este difícil año.

Atentamente,



Juan Sevilla L.
PRESIDENTE EJECUTIVO
MEDISYSTEM HOLDING S.A.
Quito, Marzo 22, 2017