

INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

POR EL AÑO 2017

MediSystem

ÍNDICE

1. ENTORNO ECONÓMICO Y POLÍTICO	Pág. 02
2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE MEDISYSTEM HOLDING S.A.	Pág. 03
3. RECOMENDACIONES SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES	Pág. 04
4. RESULTADOS DEL AÑO 2017, DE LAS EMPRESAS DE MEDISYSTEM HOLDING	Pág. 04
5. PRINCIPALES ACCIONES CORPORATIVAS EJECUTADAS EN EL 2017	Pág. 09
6. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y JUNTA, ASÍ COMO DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR	Pág. 10
7. RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	Pág. 11
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 2017:

1. ENTORNO ECONÓMICO Y POLÍTICO

El 2017 fue un año de elecciones de cambio de gobierno. Existían muchas expectativas de lo que se pensaba podría ser un cambio de tendencia, al menos en el poder presidencial. Los agentes especulaban mucho con las respuestas de política económica que podría implementar el gobierno a elegirse. Se barajaba una posible salida de la dolarización y una radicalización del socialismo del siglo XXI.

En las mismas elecciones y los momentos inmediatamente posteriores, existió mucha ambigüedad y zozobra y aunque volvió a ganar el oficialismo, la duda del fraude fue un fantasma que rondó varios meses después de la posesión del Presidente Lenín Moreno. Aún más desconcertante fue ir viendo un alejamiento y formación de bandos distintos, entre quienes apoyaban el Expresidente Rafael Correa y quienes apoyaban al Presidente Moreno. A esto se sumó el que varios de los ministros de Correa permanezcan en el poder, pese al distanciamiento ya mencionado.

Por otro lado, la ley que regula el funcionamiento de prepagas y compañías de seguros médicos entró en pleno vigor a partir de abril y su reglamento ya fue expedido, así como una serie de resoluciones que norman la constitución de reservas, el catálogo de cuentas y el envío de reclamos de parte del IESS y Hospitales Públicos. Esto tuvo un impacto en los resultados de Saludsa, especialmente lo referente a la constitución de reservas.

En otro ámbito, los siguientes fueron los valores de los principales indicadores económicos del Ecuador:

Inflación - 0,2%

Crecimiento PIB 1,5%

PIB USD 100.472.20

Precio promedio del barril de petróleo USD 60,42

Desempleo 4,6%

Reserva internacional USD 2.451.000.000

Deuda total del país: USD 61,4 mil millones (Incluye Ventas anticipadas de petróleo, instrumentos de corto plazo, créditos del Banco Central al Ministerio de Finanzas, atrasos con proveedores privados, deuda del Ministerio de Finanzas con el IESS)

El riesgo país terminó en 459 puntos.

2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE MEDISYSTEM HOLDING S.A.

Estado de Pérdidas y Ganancias

Los ingresos de Medisystem Holding son el Valor Patrimonial Proporcional (VPP) de las empresas en las cuales tiene sus inversiones y que en este 2017 fueron de USD 11.516.000, USD 1.093.000 menores que los del año pasado, por la terminación de los contratos corporativos de Saludsa y la creación de nuevas reservas que tuvo que realizar esta empresa debido a la nueva ley, ya en vigor. También se afectaron estos resultados por el cierre de la operación de Sentinel en Panamá, luego de una decisión de Directorio, debida al pobre desempeño del negocio.

Los gastos de administración de la Holding fueron de USD 114.000, un 25% menores que en el 2016.

La utilidad del año fue de USD 11.402.000, un 8,5% menor que en el 2016, por todo lo ya explicado anteriormente.

Balance General

Los activos corrientes son USD 962.000, constituidos en su gran mayoría por dividendos por cobrar a Veris, una pequeña porción a Saludsa y cuentas pequeñas entregadas a las empresas como aportes para futuras capitalizaciones.

El activo no corriente decrece ligeramente a USD 17.738.000 en el 2017, por una menor valoración de las empresas, detallada en la nota 5 de los estados financieros.

El pasivo corriente está en USD 195.000, que son aportes recibidos en el pasado de los accionistas, no utilizados.

El patrimonio total de la empresa es de USD 18.505.000, aproximadamente 1 millón de dólares menor que el resultado del año pasado, por lo ya explicado anteriormente a nivel de las empresas en las que tenemos nuestras inversiones.

3. RECOMENDACIONES SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Recomiendo el pago del 100% de las utilidades del ejercicio 2017 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.

4. RESULTADOS DEL AÑO 2017, DE LAS EMPRESAS DE MEDISYSTEM HOLDING

Saludsa:

	SALUD 2017 ACUMULADO							
	2016	%	PPTO	%	REAL	%	VARIACION	%
INGRESOS	150.850.309		124.753.902		127.188.738		2.434.836	102%
COSTOS	90.477.818	59,98%	72.381.573	58,02%	70.902.914	55,75%	-1.478.658	98%
COSTOS DE VENTAS	14.918.856	9,89%	11.157.111	8,94%	11.436.477	8,99%	279.366	103%
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	45.453.636	30,13%	41.215.218	33,04%	44.849.347	35,26%	3.634.128	109%
RESERVA RIESGO EN CURSO	0	0,00%	0	0,00%	3.032.446	2,38%	3.032.446	0%
GASTOS EMPRESA	23.279.478	15,43%	28.508.625	22,85%	24.699.330	19,42%	-3.809.295	86,64%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1.864.670	1,24%	582.387	0,47%	430.336	0,34%	-152.051	74%
UTILIDAD-PERDIDA OPERATIVA	20.309.488	13,46%	12.124.206	9,72%	16.687.236	13,12%	4.563.029	138%
INGRESOS FINANCIEROS	664.371	0,44%	646.410	0,52%	816.257	0,64%	169.847	126%
EGRESOS FINANCIEROS	548.036	0,36%	415.650	0,33%	503.389	0,40%	87.739	121%
+/- NO OPERACIONALES	-518.573	-0,34%	252.503	0,20%	179.113	0,14%	-73.390	71%
UTILIDAD ANTES DE CORPORACIÓN	19.907.250	13,20%	12.607.469	10,11%	17.179.216	13,51%	4.571.747	136%
GASTOS CORPORACIÓN	411.078	0,27%	439.197	0,35%	340.730	0,27%	-98.466	78%
+/- NO OPERACIONALES CORPORACION	0	0,00%	142.161	0,11%	142.161	0,11%	0	100%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	19.496.171	12,92%	12.026.112	9,64%	16.696.325	13,13%	4.670.213	139%
PARTICIPACION TRABAJADORES	2.924.426	1,94%	1.803.917	1,45%	2.504.676	1,97%	700.760	139%
IMPUESTO A LA RENTA	3.645.784	2,42%	2.248.883	1,80%	3.111.115	2,45%	862.232	138%
UTILIDAD NETA	12.925.962	8,57%	7.973.312	6,39%	11.080.534	8,71%	3.107.222	139%

En el año 2017 las actividades más relevantes que desempeñó Saludsa fueron las siguientes:

- A nivel de servicio hubo un especial hincapié por parte de la Administración y el Directorio de hacer un seguimiento a los indicadores

de servicio y a su mejoría, que fue analizado en varias ocasiones en el Directorio. Se logró mejorar en casi dos puntos el Índice Promotor Neto, sin embargo, no se logró el objetivo que era un 50% mayor. Gestión que queda pendiente para este 2018.

- El cumplimiento de la nueva ley y sus diferentes cuerpos legales y disposiciones fue una gestión muy demandante para la empresa. Eduardo Izurieta formó un equipo especial con este fin, liderado por María Fernanda Ulloa, equipo que mantuvo permanente contacto con los entes reguladores y tuvo especial cuidado del cumplimiento de las nuevas disposiciones, entre las cuales estuvieron la aprobación de planes y la creación de reservas (riesgos en curso, siniestros y capital adecuado). Cabe señalar que la gestión de Eduardo Izurieta y Felipe Burneo en forma directa con las diferentes autoridades máximas fue crítica para la razonabilidad de las normas.
- Se elaboró un nuevo plan estratégico que tuvo en consideración el nuevo entorno legal y la imposibilidad de continuar en el negocio corporativo. La empresa se focalizó en los segmentos individuales, masivos y pymes y tuvo que reestructurar su equipo humano dando estricto cumplimiento legal a lo dispuesto para terminación de contratos de trabajo, con la consecuente inversión de recursos en esta acción, que superó el millón de dólares. Se determinaron acciones transformadoras del negocio que cambiarán los procesos de atención a clientes, con una mejora radical de la experiencia para éstos, efectiva en el 2018. En este plan estratégico, como Presidente del Directorio de Saludsa estuve directamente involucrado.
- Se implementó la primera etapa de DR. SALUD, un proyecto soportado por un nuevo equipo humano que gerenciará la salud de los clientes, desde la recomendación, agendamiento de citas médicas y pago a prestadores, hasta el seguimiento posterior y el manejo de tratamientos preventivos, con los que se pretende revolucionar la experiencia del cliente. El prototipo final se terminará en abril del 2018 e implica un cambio radical en la relación con nuestros proveedores médicos, en especial los doctores, quienes son los actores principales de la atención médica.
- A finales del mes de agosto se lanzó el nuevo producto de cobertura completa, local e internacional, en alianza con Blue Cross Blue Shield de Uruguay. Los resultados son muy positivos y la comercialización a través de una fuerza de ventas propia está marcando un hito en este negocio,

en donde los corredores y agentes han tenido la primacía. Cabe señalar que la empresa también está abierta al trabajo con estos últimos y tenemos un selecto grupo que comercializa Experience.

- A finales de año en una conferencia internacional se estableció contacto con Discovery de Sudáfrica, la empresa más prestigiosa de seguros de asistencia médica del mundo, caso de estudio en la Universidad de Harvard. Se ha avanzado para una alianza estratégica que deberá plasmarse el primer trimestre del 2018 y que cambiará los incentivos del negocio de forma radical al hacer que también los clientes sanos se beneficien en forma tangible de estar amparados por Saludsa. Es un orgullo el estar a las puertas de la firma de un acuerdo con esta prestigiosísima empresa de renombre mundial.
- Los resultados obtenidos son dignos de felicitación, frente a las perspectivas que se tenían a inicios del 2017, que fueron descritas en el informe 2016. El gran trabajo y focalización del equipo han permitido llegar a lo alcanzado.

Latinomedical:

	LATINO 2017 ACUMULADO							
	2016	%	PPTO	%	REAL	%	VARIACION	%
INGRESOS	34.977.518		36.987.174		37.433.068		445.894	101%
COSTOS	17.930.538	51,26%	18.995.184	51,36%	20.803.672	55,58%	1.808.488	110%
COSTOS DE VENTAS	450.131	1,29%	529.310	1,43%	497.802	1,33%	-31.508	94%
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	16.596.849	47,45%	17.462.680	47,21%	16.131.594	43,09%	-1.331.086	92%
RESERVA RIESGO EN CURSO		0,00%		0,00%		0,00%	0	0%
GASTOS EMPRESA	13.964.286	39,92%	14.288.371	38,63%	12.908.707	34,48%	-1.379.664	90,34%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1.516.409	4,34%	1.532.943	4,14%	1.236.584	3,30%	-296.359	81%
UTILIDAD-PERDIDA OPERATIVA	1.116.154	3,19%	1.641.366	4,44%	1.986.303	5,31%	344.937	121%
INGRESOS FINANCIEROS	13.533	0,04%	10	0,00%	60.686	0,16%	60.676	606860%
EGRESOS FINANCIEROS	220.067	0,63%	216.646	0,59%	167.249	0,45%	-49.397	77%
+/- NO OPERACIONALES	36.416	0,10%	24.184	0,07%	-390.623	-1,04%	-414.807	-1615%
UTILIDAD ANTES DE CORPORACIÓN	946.036	2,70%	1.448.914	3,92%	1.489.117	3,98%	40.203	103%
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	946.036	2,70%	1.448.914	3,92%	1.489.117	3,98%	40.203	103%
PARTICIPACION TRABAJADORES	141.905	0,41%	217.337	0,59%	223.368	0,60%	6.031	103%
IMPUESTO A LA RENTA	277.419	0,79%	270.947	0,73%	440.015	1,18%	169.068	162%
UTILIDAD NETA	526.712	1,51%	960.630	2,60%	825.735	2,21%	-134.895	86%

- A mediados de año se hizo una planificación estratégica con Gabriel Bader, la misma que fue desarrollada en coordinación con el Directorio.

Los principales ejes de acción para el futuro inmediato y mediano fueron los siguientes: 1) Entender la base de clientes actual y su comportamiento. 2) Optimizar el modelo de servicio retail y así poder monetizar la base de clientes 3) Fortalecer de manera visible la alianza de servicio Saludsa-Veris, como máxima prioridad. 4) Crecer el modelo de retail multicanal, a través de la apertura de nuevos centros médicos 5) Una vez cumplidos los puntos anteriores, generar un plan de expansión regional o de búsqueda de inversores institucionales. Este plan y sus hitos son constantemente monitoreados en el Directorio.

- El año pasado se lanzó el proyecto de cajero automático en las centrales médicas, generando una automatización muy importante en el proceso de pago de citas médicas, a través de robots. Adicionalmente, es importante señalar que a través de la App se pueden tomar las citas médicas y que a la fecha alrededor de un 25% de las citas médicas se agendan por esta vía. Ambas cosas mejoran el proceso de servicio al cliente y generan un gran ahorro a Veris
- En el primer cuatrimestre se detectaron problemas de registro de facturas y de cobranza a nuestros principales clientes institucionales, lo que significó que finalmente se tenga que afectar al resultado con USD 700.000 menos. Producto de este error en el proceso, salió el Gerente Financiero y se llevó a cabo un proceso de selección de una persona del mundo del retail, con vasta experiencia en este campo, la Ing. Carol Zambrano.
- Se logró la recuperación de impuestos retenidos en exceso por nuestros clientes por USD 276.000.
- Se logró obtener la certificación ISO 9001-2015, certificación exigente de calidad en los procesos.
- Como ya lo mencioné en un punto anterior se reforzó el equipo en la Gerencia Financiera y adicionalmente se contrató un Gerente de experiencia en el Mercadeo de Servicio, proveniente de la telefonía móvil y de la banca, el Ing. Gian Paolo Lauri, con quien se culminó el proceso de análisis de la Voz del Cliente y también inició una fuerte campaña de enamoramiento de clientes que no habían venido a los centros por más de un año, llamados clientes náufragos, con muy buenos resultados de retorno de estos clientes.

Sentinel:

	SENTINEL 2017 ACUMULADO							
	2016	%	PPTO	%	REAL	%	VARIACION	%
INGRESOS	3.517.038		3.392.779		3.110.884		-281.895	92%
COSTOS	1.243.665	35,36%	1.407.260	41,48%	1.314.849	42,27%	-92.411	93%
COSTOS DE VENTAS	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0%
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	2.273.373	64,64%	1.985.519	58,52%	1.796.035	57,73%	-189.484	90%
RESERVA RIESGO EN CURSO		0,00%		0,00%		0,00%	0	0%
GASTOS EMPRESA	2.183.789	62,09%	1.830.645	53,96%	1.781.652	57,27%	-48.993	97,32%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0%
UTILIDAD-PERDIDA OPERATIVA	89.584	2,55%	154.874	4,56%	14.383	0,46%	-140.491	9%
INGRESOS FINANCIEROS	6.191	0,18%	0	0,00%	1.023	0,03%	1.023	0%
EGRESOS FINANCIEROS	33.175	0,94%	38.618	1,14%	658.291	21,16%	619.673	1705%
+/- NO OPERACIONALES	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0%
UTILIDAD ANTES DE CORPORACIÓN	62.600	1,78%	116.256	3,43%	-642.885	-20,67%	-759.141	-553%
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	62.600	1,78%	116.256	3,43%	-642.885	-20,67%	-759.141	-553%
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	9.390	0,27%	17.438	0,51%	0	0,00%	-17.438	0%
IMPUESTO A LA RENTA	11.706	0,33%	21.740	0,64%	9.079	0,29%	-12.661	42%
UTILIDAD NETA	41.504	1,18%	77.078	2,27%	-651.964	-20,96%	-729.042	-846%

Esta empresa tuvo un año de ajustes significativos en todos los campos:

- Al finalizar el 2016 Saludsa, su cliente más grande que tenía una siniestralidad del 14% y que había sido afectado por la expedición de la nueva ley que regula su actividad, solicitó una renegociación de términos del contrato, en la que supeditó su continuidad en la relación a una rebaja en el precio de un 40% en las cuotas, lo que significó una pérdida de ingresos de USD 600.000 para Sentinel. Con esta afectación, las perspectivas de negocios y el escenario de presupuesto, se hizo necesario un recorte del 30% del personal, que se cumplió en el primer trimestre del año.
- Posteriormente se prescindió de los servicios de su Gerente General, quedando como responsable mi persona.
- Estas acciones supusieron durante el primer semestre un fuerte gasto de dinero en liquidaciones.
- Se hicieron recortes de todos los gastos y se congelaron los incrementos en nómina y salarios. Al finalizar el año el número de empleados de la empresa se redujo a 17, un 44% menos que en el año pasado.
- Esta empresa debe limitarse y servir a los clientes actuales, sin inversión en la expansión. El compromiso es que las empresas aliadas sean las que

impulsen el crecimiento y ese es el acuerdo al que se ha llegado con las mismas.

- Ante el cuasi nulo resultado de negocios en Panamá se resolvió suspender la poca actividad comercial, mantener la empresa abierta y asentar en los estados financieros, con la anuencia de los auditores, ya no una cuenta por cobrar, sino una inversión, la misma que se ha deteriorado y que impacta en resultados en cerca de USD (620.000).

5. PRINCIPALES ACCIONES CORPORATIVAS EJECUTADAS DURANTE EL 2017

- Con el fin de generar ahorros importantes en los costos de manejo de Medisystem Holding, se realizó una optimización importante de los principales rubros de gasto, así: se evaluó la utilización de las oficinas del Site Center en Cumbayá y se resolvió cerrarlas y entregarlas al arrendador. La sede fue trasladada de vuelta a las oficinas de Saludsa, en la República del Salvador N 36-84, Edificio Quilate.
- Se evaluó la estructura de personal y se tomaron las siguientes medidas: Compartir el 50% del tiempo (con su anuencia) de nuestra Ejecutiva de Asuntos Societarios, Mónica Narváez, con el Departamento de Auditoría de Saludsa y el 50% de su sueldo.
- Terminar el servicio de protección ejecutiva y personal de la presidencia ejecutiva y reemplazarla por el servicio de chofer regular y reducir un 25% mis honorarios personales.
- Con estas medidas el presupuesto del año 2018 es de USD 276.250, frente a un gasto real del año 2017, de USD 490.000; un 44% menos que en el año pasado y un 22% menos, si comparamos contra el gasto del año pasado sin los costos de liquidación de una empresa atribuibles a la Holding; un ahorro muy significativo.
- Se realizó el permanente monitoreo de las inversiones de esta Holding a través de los Directorios, en los que ejerzo la Presidencia. Participé activamente en la planificación estratégica de Veris y Saludsa, en la aprobación de sus presupuestos y en el constante seguimiento a su gestión, en nombre de todos ustedes Señores Accionistas, en conjunto con los demás miembros de los Directorios.

- En el caso de Sentinel, ante la separación en mayo de su Gerente General, asumí la Representación Legal de la empresa. Nombré un responsable del negocio al interior de la empresa, el Dr. Pavel Almeida. Lideré el Comité Ejecutivo de esa empresa con el que tuvimos un intenso trabajo en un plan de ajuste y enfoque estratégico, con el objetivo de lograr una ligera utilidad al finalizar el 2017, luego de haber iniciado el año con una perspectiva de pérdidas por USD 400.000. El objetivo se venía cumpliendo hasta el mes de octubre, en que Saludsa informó que había un error en su base de clientes y que supuso la emisión de una nota de crédito por USD 61.000, que nos alejó de la meta. De todas formas, cabe señalar que, por la conformación societaria, la afectación a Medisystem Holding no existe.
- Lideré un Comité de Análisis del negocio dental para Medisystem Holding y Grupo Futuro, en el que se consideró si se justificaba la existencia de Sentinel. Se validó la importancia del negocio dental para las dos compañías holdings, que en bruto representa beneficios por USD 2.300.000, si se consideran lo que su comercialización deja en Equivida y Saludsa. Esto supuso especial interacción a nivel del Directorio de nuestro mayor accionista, Grupo Futuro, quien finalmente estuvo de acuerdo con la estrategia propuesta de mi parte.
- Se han manejado los asuntos societarios con prolijidad absoluta. En el mes de septiembre se tuvo una auditoría de la Superintendencia de Compañías, la misma que fue limpia de observaciones.
- Por otro lado, hemos facilitado la comercialización de acciones entre socios, comunicando las diferentes opciones entre todos los socios que constituyen Medisystem Holding. Cabe señalar que en el año 2017 se realizaron 6 transacciones por un valor total transado de USD 276.000, según los reportes de nuestro libro de acciones. La transabilidad y liquidez de nuestras acciones es algo que nos enorgullece, porque pone de manifiesto la capacidad de ejecutar el valor que tiene nuestra Holding para nuestros accionistas, pese a no estar cotizando en bolsa.

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 Holding ha contribuido con la sociedad de la siguiente forma:

- Hemos pagado 476.481 reclamaciones de salud, por un valor de USD \$64.2MM, amparamos riesgos de salud de diferentes magnitudes a 102.289 personas, aliviando de esta carga al Estado, quien por definición es el garante de la salud de sus habitantes.
- Realizamos 427.418 consultas y 1.131.314 pruebas de laboratorio, en nuestros propios centros médicos donde laboran 338 médicos especialistas.
- Nuestra red externa de salud está constituida por:

Médicos	662
Laboratorios de Imagen	23
Laboratorios Clínicos	23
Farmacias	28
Centros Médicos Especializados	38
Clínicas y Hospitales	79

- En nuestra red dental contamos con 97 prestadores a nivel nacional, en los que hemos pagado 88.000 procedimientos por un valor de \$1.3MM en 18.000 pacientes, de un total de 368.501 afiliados.
- El año 2017 finalizamos con 1.808 empleados en nómina, de los cuales el 64% corresponde a personal femenino y el 36% a personal masculino.

Alrededor de 5.451 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.

- Como parte de nuestra nómina contamos con el apoyo de 83 personas con competencias especiales, siendo de ellas el 53% mujeres y el 47% hombres.
- El Staff Gerencial de las empresas de la Holding está integrado por 21 personas, de las cuales el 24% son mujeres y el 76% hombres.
- Nuestros Directorios están conformados con el 30% de mujeres y el 70% por hombres.
- Somos el mayor aportante de la Fundación Futuro con USD \$ 77M en el año 2017, la misma que trabaja para mejorar la calidad de vida de comunidades de escasos recursos del Ecuador de las provincias de Cotopaxi y Tungurahua, a través de los programas: de salud comunitaria (3.157 familias afiliadas y 4.674 pacientes atendidos), 5 proyectos productivos y el programa de microfinanzas en el que se han entregado créditos por USD 32.000 a 35 mujeres socias de emprendimientos.
- Nuestras empresas han generado un impuesto a la renta de USD \$3.5MM en el año 2017, y la participación de trabajadores en los resultados de las empresas asciende a USD \$ 2.7MM
- Hemos cumplido con nuestros socios en todos los temas de gobierno corporativo, así como también en el pago de puntuales y significativos dividendos.
- En torno al medio ambiente podemos resaltar el compromiso de Veris en el cuidado del medio ambiente y la bioseguridad de nuestra sociedad ecuatoriana.

Los procesos de atención que oferta esta empresa en su gran mayoría implican la generación de desechos biológicos y el uso de materiales estériles y descartables, los mismos que una vez generados y utilizados son descartados, siguiendo protocolos de clasificación y desactivación previa destrucción; proceso que es realizado con una empresa certificada en el manejo de estos desechos.

Veris asume la responsabilidad y el costo de recolectar, empacar y transportar el material de desecho que genera en sus atenciones para evitar que su usuario ponga en riesgo su integridad física o la de nuestra

comunidad. Esta acción se ejecuta a nivel nacional y en todos los puntos que brinda su servicio.

8. CONCLUSIONES

- Las empresas de la Holding han tenido diversos rendimientos y logros, sin embargo, considero que los resultados obtenidos en el 2017, frente a las perspectivas que se tenían al iniciar este periodo, son muy buenos, aunque ligeramente menores que en el 2016. Hay que considerar que el 2016 se liberaron reservas en Saludsa y que, por el contrario, durante el 2017 hubo con constituir reservas por USD 3.300.000. Adicionalmente, se terminaron casi todos los contratos del negocio corporativo que representaban una facturación de USD 55.000.000 en el 2016, lo cual afecto seriamente al negocio de esta empresa.
- Veris tuvo que hacer un ajuste en su presupuesto y castigó aproximadamente USD 700.000 y el caso de Sentinel fue parecido, al tener que afectar la operación con USD 620.000 por falta de logros en Panamá de más de cuatro años de gestión, pero que afectaron en uno solo año, este 2017.
- Existen muy buenas perspectivas de negocios en Veris y Saludsa que se espera cuajar en el año 2018, aunque el presupuesto de Saludsa estima un deterioro en la siniestralidad, por diversos factores como: contratos con mayores exigencias legales (nueva ley), distinto mix de productos y otros más, producto del cambio de entorno. Por ello, todo apunta a un resultado parecido en la Holding durante el 2018.
- Por otro lado, a nivel de nuevos proyectos tenemos varias cosas como Dr. Salud y Vitality, que transformarán radicalmente el potencial actual de Saludsa y, por otro lado, queda aún pendiente el determinar cómo se podrá captar a ese grupo de personas que gestiona su protección a través de las empresas, mercado en que por el momento hemos decidido no participar.
- Con las perspectivas económicas inciertas, aún debemos mantenernos conservadores a nivel de inversiones, pero considero que es tiempo de que activemos el Comité Estratégico a nivel de la Holding y evaluemos nuevas inversiones en el campo de la salud, cosa que habíamos

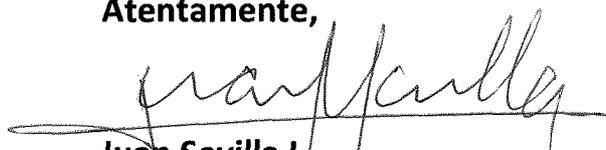
mantenido en suspenso por las perspectivas económicas y políticas que se han vivido estos últimos 3 años.

- En cuanto al mercado internacional, aún considero que debemos esperar a una mayor estructuración de los negocios en el Ecuador para tener una base que nos permita salir del país. Sin embargo, deberemos mantenernos atentos a oportunidades que podríamos tener y seguir participando de la información en ferias, capacitaciones y congresos de nuestro sector, que se efectúan en el mundo entero, tal como lo hemos venido haciendo en los últimos años.

9. AGRADECIMIENTOS

- Como siempre, agradezco a Dios por este privilegio de poder trabajar y servir en esta actividad tan bella de ocuparnos de la salud de las personas.
- A mis compañeros de trabajo que hacen posibles todos estos logros. De manera especial, a sus líderes por asumir esta responsabilidad tan importante de coordinar estas orquestas empresariales y llevarlas a los logros que año a año se cumplen.
- Agradezco a todos los señores Directores por su constante guía en esta caminar, lleno de retos y tomas de decisiones al andar.
- A mi familia, por su incansable apoyo día a día, para que yo pueda desempeñar mi trabajo con la tranquilidad de su respaldo.
- A todos ustedes, señores Accionistas, mi más grande agradecimiento por confiarme sus activos y los de sus familias para que podamos seguir construyendo Medisystem Holding S.A.

Atentamente,



Juan Sevilla L.
PRESIDENTE EJECUTIVO
MEDISYSTEM HOLDING S.A.
Quito, Febrero 23, 2018.