

## Informe de Gerencia al Directorio de UDICAM

Correspondiente al ejercicio 2016

### ENTORNO MACROECONÓMICO

Estimados señores accionistas, a continuación un breve informe sobre la coyuntura macro económica del año 2016. Según el CELAG (Centro Estratégico Latinoamericano para Geopolítica) los últimos 10 años han sido de crecimiento del PIB, más en el 2015 solo creció un 0,3%, esta situación también la sufren varios países de América Latina exportadores de materias primas. Es importante recalcar que prevalece la caída de los precios del petróleo y la fuerte apreciación del dólar lo que ha deteriorado la economía de Ecuador haciendo que a la vez los productos ecuatorianos no puedan entrar en el extranjero por ser más caros. Los hogares contrajeron el gasto y se incrementó el IVA al 14% luego del terremoto de Manabí. Sin embargo una de las líneas estratégicas del gobierno ha sido la salud lo que, ha llevado a un elevado crecimiento en el PIB ecuatoriano.

### PRINCIPALES CIFRAS 2016

UDICAM durante este año mantuvo como prioridad el incremento en la venta de servicios, cuidando su liquidez a través de conseguir el *financiamiento directo de proveedores*. Al igual que en el 2015 nuestras estrategias están alineadas a generación de servicios de calidad hacia el paciente y eficiencia administrativa. Uno de los ejes principales para el crecimiento en las ventas del 2016 se da por la atención a pacientes del Ministerio de Salud Pública y en general a prestación de servicios al sector público (IESS).

### INVERSIONES EN NUEVAS EMPRESAS

Nuestra incursión COMO ACCIONISTA de dos nuevas empresas ha arrojado diferentes resultados:

1. **ANGIOLOJA:** en abril de 2015 inauguramos este centro en la ciudad de Loja mediante una alianza estratégica mas no económica con el Hospital San Agustín, lamentablemente se suscitaron algunos temas que desencadenaron en la salida del centro de la ciudad de Loja y la devolución del Equipo (Angiografo) al proveedor Pjillips.
  - a. El Angiógrafo no fue el que se había solicitado a Phillips, esta falla técnica por parte del vendedor dio como resultado que las imágenes obtenidas en los procedimientos sean de muy baja definición y dificulten un examen normal.
  - b. Los pacientes que se generaron por el Hospital San Agustín, médicos lojanos y demás relacionados a las visitas a Loja por parte del Dr. Juan Pablo Molina, fueron poco representativos para la inversión realizada.
  - c. Varios pacientes de Loja terminaron siendo atendidos en UDICAM CuencaFinalmente después de los antecedentes citados se consigue negociar con el proveedor Phillips la devolución del equipo que no era útil para Angioloja y generamos un crédito a favor de UDICAM (empresa que estaba a cargo de pasivos de Angioloja) por el anticipo del equipo.
2. **CARDIOLATINA:** En octubre del 2016 inicia el servicio de angiografía en la sociedad entre UDICAM y la Clínica Latino. Los resultados hasta finales del 2016 han sido favorables. La Clínica Latino ha generado sus pacientes a través de la red Pública que es su fuerte y el equipo de profesionales de UDICAM ha podido también desempeñarse en CARDIOLATINA incluso con cirugías cardiacas. El promedio de ventas a diciembre 2016 es de \$30 mil dólares mensuales.

ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS 2016:  
RESULTADOS

Al cierre del 2016, UDICAM, obtuvo una utilidad antes de impuestos y participación a trabajadores de U\$84.514,65 dólares esto representa un 19% menos que en el 2015 (\$100.774,43 utilidad 2015) y una utilidad sobre las ventas de 10%. Los costos se mantienen en 23%, los gastos operativos representan el 67% sobre ventas. La rentabilidad sobre el activo ROA es del 12%, más alto que el año pasado (ROA 2015 8,43%) cabe recalcar que a nivel regional un ROA superior al 5% es un buen indicador.

Es importante mencionar que las cifras arriba indicadas representan el valor de la facturación de UDICAM, mas no representan el valor total de los servicios vendidos en el año 2016.

Como en el año 2015, este particular se debe a que las atenciones al sector público (IESS, MSP) no fueron facturadas en su totalidad. Estos valores permanecieron en forma de PLANILLAS durante todo el 2016, es decir servicios vendidos en el 2016 por un valor de \$110.000 se verán reflejados en los ingresos del 2017.

Señor Presidente del Directorio, señores accionistas, con la satisfacción del deber cumplido y habiendo alcanzado las metas trazadas para el año 2016, concluyo el informe anual en mi calidad de Gerente, les agradezco por el respaldo permanente a mi gestión.

Atentamente,

  
Ing. M. Fernanda Terreros R.  
GERENTE  
UDICAM