

Correspondiente al ejercicio 2017

ENTORNO MACROECONOMICO.- Estimados señores accionistas, a continuación un breve informe sobre la coyuntura macro económica del año 2017. Según el CELAG (Centro Estratégico Latinoamericano para Geopolítica). Según las cifras oficiales, el crecimiento del año 2017 está liderado por el consumo de hogares. Este recupera su participación dentro del producto nacional hasta alcanzar los niveles previos a la crisis (61 % del PIB en el tercer trimestre de 2017). Sin embargo, el consumo de hogares, por sí sólo, no explica el crecimiento económico de Ecuador. Para ello es necesario ver la evolución de todos los componentes de la demanda: consumo de gobierno, exportaciones, importaciones e inversión (formación bruta de capital fijo – FBKF) Como consecuencia de la reducción de las exportaciones de petróleo desde el 2015, su contribución a la demanda tuvo una drástica caída: a inicios de 2014 el aporte de éstas alcanzó el 30 % del PIB, mientras que para el tercer trimestre de 2017 fue tan sólo del 20 %. Esta situación hubiese sido insostenible si el Gobierno no hubiese tomado medidas para controlar las importaciones (que generan un aporte negativo al producto) mediante la implementación de salvaguardias (las importaciones pasaron de un -29 % del PIB a inicios de 2014 a -21 % para el tercer trimestre de 2017). Al mismo tiempo que el Gobierno contuvo el déficit de la balanza comercial, logró mantener constante la participación de consumo de gobierno y una caída moderada de la formación bruta de capital fijo de 27 % en 2014, a 24 % en el tercer trimestre de 2017. En definitiva, la contención de importaciones más el estímulo fiscal permitieron que los hogares mantuviesen su nivel de consumo, contribuyendo así a dinamizar la economía.

PRINCIPALES CIFRAS 2017.- UDICAM durante este año mantuvo como prioridad el incremento en la venta de servicios, cuidando su calidad a través de conseguir el financiamiento directo de proveedores. Al igual que en el 2016 nuestras estrategias están alineadas a la generación de servicios de calidad hacia el paciente y eficiencia administrativa.

Uno de los ejes principales de las ventas del 2017 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.-

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 Cuenca

Finalmente 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. Pongo a consideración de la junta la disolución de la empresa en mención

2. **CARDIOLATINA:** En octubre del 2016 inició el servicio de angiografía en la sociedad entre UDICAM y la Clínica Latino. Los resultados hasta finales del 2017 han sido favorables. Sin embargo La Clínica Latino ha tenido atrasos en los cobros de planillas por tanto dilatando el flujo hacia los accionistas.

ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS 2017 – RESULTADOS.- Al cierre del 2017, UDICAM, obtuvo una utilidad antes de impuestos y participación a trabajadores de +/- 97.770 dólares esto representa un 13% mas que el 2016 (\$84.510) 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 11%, menor que el año pasado (ROA 2016 12%) 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 2017. Como en el año 2016, 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 2017, es decir servicios vendidos en el 2017 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 2017, 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