

Quito, 21 de Marzo de 2016

Señores

JUNTA DE ACCIONISTAS

COMPAÑÍA IBEROSALUD S. A.

Ciudad.-

INFORME DE GERENCIA

COMPAÑÍA IBEROSALUD S.A.

Señores Accionistas:

En cumplimiento con las disposiciones legales y estatutarias me es grato poner en consideración de ustedes, le informe de haberes y resultados económicos del año 2015.

1. RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONÓMICO

De acuerdo al balance general y al estado de resultados, **LA COMPAÑÍA IBEROSALUD S.A.** ha obtenido ingresos por USD \$ 612.613,57; un total de costos y gastos por USD \$ 555.511,70 los cuales constituyen los movimientos económicos del ejercicio anual del año 2015.

La diferencia entre los Ingresos y egresos han originado una utilidad en el ejercicio 2015 de USD \$ 57.101,07.

2. BALANCE GENERAL

Los activos de la empresa para el cierre del período 2015 ascendieron a un valor de USD \$ 463.611,35. Los pasivos de la empresa ascienden a un valor total de USD \$ 122.677,06. El valor del Patrimonio, incluido el valor del capital social, la reserva legal, resultado del ejercicio y resultado acumulado por adopción de NIIFs por primera vez suman un total de USD \$ 283.832,92.

3. CONCLUSIONES

El año 2015 se ha caracterizado por la búsqueda de estrategias de mercado y financieras que permitan superar la crisis económica actual del país, estas estrategias ha permitido maximizar los resultados de la operación correspondiente al período fiscal 2015, el mismo que se ha convertido en uno de los pilares fundamentales de la gestión realizada.

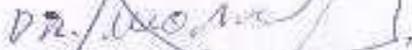
Es importante señalar que una de las mayores amenazas que enfrenta la compañía es la existencia de competencia por cuanto la clínica tiene un bajo posicionamiento en el mercado, lo que no le ha permitido ubicarse en un lugar estratégico en donde se pueda captar mayor afluencia de personas.

4. OBJETIVOS DE LA GERENCIA

- El objetivo de la gerencia para el año 2016 es poder diversificar el nombre de la clínica en el mercado para mejorar las actividades operacionales de la clínica para su regular funcionamiento y crecimiento.
- Los precios de las consultas y cirugías deben ser considerados para poder competir en el mercado y poder competir con la mayoría de las clínicas que mantienen precios altos.
- Maximizar el rendimiento para el año 2016 y seguir cumpliendo con las expectativas que mantienen los clientes con respecto al servicio que brinda la clínica.

Anticipo mis agradecimientos por el apoyo y la confianza otorgados en este año.

Muy atentamente,



Dr. Luis Fernando Morales
GERENTE GENERAL
IBEROSALUD CIA. LTDA.