

# **INFORME DE GERENCIA**

## **INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA CT LASER SA. DEL EJERCICIO ECONOMICO 2013**

**Señores socios de:**

**Empresa CT LASER**

Cumplimiento con las disposiciones de la Ley de Compañías en mi calidad de Gerente pongo a su consideración el informe de gestión realizada por la Administración de la Empresa Laser durante el ejercicio económico de 2013

**1.- Comportamiento del entorno político económico.**- en este mundo globalizado, para todos los países y más para los países de menor desarrollo económico como Ecuador, lo que puede suceder fuera de las fronteras patrias, es muy importante y especialmente si se trata de las mayores economías mundiales aunque hoy presente debilidades.

El FMI estima que el PIB mundial crecerá en un 33% del 2013 y tendrá tendencia a mejorar en el 2014, mientras países desarrollados crecerán en conjunto en un 1.25% y las economías emergentes en un 5.40% y superiores lo que China y la India.

Para América Latina puede tener otro buen año con un crecimiento de 3.6%, con el problema de medio oriente podría aumentar el valor del petróleo pero si Estados Unidos en la recesión los volúmenes de exportación puede decrecer, esto puede impactar de la economía de Ecuador y se vería en riesgos los programas sociales entre estos los de la construcción con los préstamos hipotecarios que da el IESS

### **2.-Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico 2013.**

Durante el ejercicio que ha concluido el 31 diciembre 2013, a pesar de los manifestados la situación de la empresa han sido positivos los resultados reflejados en balance.

El esfuerzo de la administración ha estado encaminado para que la empresa mantenga un en el giro normal en el crecimiento de sus actividades que serán reflejadas en el año 2013 conjuntamente con sus profesionales y esta gerencia como son:

Una mejor participación en el campo oftalmológico, llegando a ser reconocido por su experiencia en el campo clínico y con prestigio con respectos a su competencia.

Mantener e incrementar alianzas estratégicas con diferentes instituciones como IESS fundaciones así incrementar los ingresos.

Tener una política publicitaria influyendo de tal manera que las personas contratadas conozcan de que se trata las estrategias para aumentar nuestras ventas y sean referidas antes los médicos.

### **3.- Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General de Socios**

Todas las disposiciones por la junta de socios ha sido cumplidas a cabalidad.

### **4.- Hechos extraordinarios durante ejercicio económico 2013**

Las disposiciones emanadas por la Superintendencia de Compañías con respecto de las NIIF para PYMES

Uno de los ingresos de mayor importancia fueron los servicios prestados al IESS

Es considerar el pago de dividendos de los resultados obtenidos en el PG del 2013

### **5.- Comparación de la situación financiera y los resultados anuales de la compañía**

Como se puede observar de los estados financieros que en los dos periodos anteriores se ha dado mayor atención y siguiente a la relación comercial de servicios oftalmológicos con el propósito de tener un presupuesto que nos dé una estabilidad económica en el año 2013.

Adicionalmente recomendamos buscar estrategias con instituciones de seguros de salud para no depender solamente de una sola entidad.

Sin más por el momento, quedo de ustedes agradecido.

Atentamente



DR. CHRISTIAN SANCHO

GERENTE GENERAL