INFORME DE GERENCIA OMNISCAN 2011

Omniscan Radiólogos Asociados S.A. nace jurídicamente en el 2007 por la fusión de las Sociedades Civiles Mediscan, Resoscan y Ecoscan, sin embargo las operaciones económicas inician en el 2008.

Pese a ser una empresa con pocos años en el mercado, en el fondo Omniscan es una compañía con más de 17 años de experiencia en el servicio de imagen médica. Los socios fundadores, parte del personal técnico y administrativo se mantiene desde su origen. En estos años el crecimiento, tanto del negocio como del personal ha dado como gran resultado la conformación de un grupo societario importante en la ciudad de Quito en el sector de imagenología médica.

Por cumplimiento a las normas y leyes vigentes, la empresa lleva el proceso de auditoría externa desde el año 2009, el mismo que al 2011 presenta un informe sin salvedades.

La estructura financiera general se ha modificado favorablemente en el transcurso del último año, pasando de una relación de pasivos totales frente a activos totales del 0,38 a 0,28.

En cuanto a los activos, la liquidez de la empresa ha mejorado en 10 puntos básicos alcanzado el 22% en activos corrientes, generando una disminución al 66% de activos fijos e incrementando inversiones de largo plazo en 10%.

Los pasivos de corto plazo han disminuido significativamente, pasando de USD 1'194 mil a USD 617 mil, de los cuales el 50% son a empresas del grupo. El incremento en pasivos de largo plazo se debe a las provisiones de jubilación y desahucio. Para el 2011 el pasivo de largo plazo suma USD 775 mil.

Análisis de liquidez

Los indicadores de liquides de la empresa se ha visto mejorada en el 2011. El índice de liquides subió del 0,61 al 1,79 y el capital de trabajo pasó de ser negativo USD 493 mil. Adicionalmente se generó inversión en compra de acciones la Favorita.

El promedio del saldo en bancos es de USD 275 mil lo cual permite cubrir los costos operativos de dos meses en promedio.

Análisis de ventas y rentabilidad

Las ventas totales del año 2010 suman USD 4'661 mil. A esto se debe eliminar la facturación realizada a Axxiscan que suma USD 461 con lo cual se obtiene una facturación neta de estudios realizados por USD 4'481 mil. Es importante tomar en cuenta que durante el 2011 se facturó USD 250 correspondientes a estudios del 2010 Comparando con el ejercicio 2010, la venta del 2011 se incremento 10%.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
25 JUN. 2012
OPERADOR 08
QUITO

El análisis de ventas deberá ser realizado de forma global con estados financieros consolidados. Esperamos tener información valida de Axxiscan con e l fin de mejorar los análisis y las decisiones de ésta gerencia.

La rentabilidad sobre las ventas, para el 2011 alcanza el 25%, cinco puntos básicos más que el 2010.

Análisis de deuda y apalancamiento

El apalancamiento de Omniscan es pequeño en relación al sector y está repartido en pasivo de corto y largo plazo en partes casi iguales.

Del pasivo de largo plazo cabe indicar que su finalidad fue la inversión en Axxiscan, por tanto el repago de la deuda más los intereses generados, asumidos por Omniscan, deben ser cubiertos por Axxiscan.

Proyecciones

Las proyecciones de la organización son positivas y el mercado con el estado cada vez más importante, sin embargo se deben tomar acciones que aseguren el volumen de atenciones y lo incrementen a medida de la capacidad instalada.

Por la gentil atención prestada.

Atentamente,

Dr. Diego Rodriguez

GERENTE

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
25 JUN. 2012
OPERADOR 08
QUITO