

CONCLUSIONES

Existe una diferencia muy significativa entre las ventas reales vs las ventas proyectadas ya que para el 2015 se proyectaron unas ventas mensuales de US\$500.000 y la venta real del mes de diciembre del 2015 fue de US\$70.000 y para el 2016 las ventas proyectadas eran de US\$660.000 mensual y las ventas del mes de abril del 2016 fueron de US\$115.000 (incluido el ISSFA).

Es importante se realice un nuevo de flujo de caja del proyecto con las ventas reales y una proyección más acorde a la situación real, pues la diferencia en ventas cambia los tiempos de recuperación, y puede afectar las inversiones y la estrategia que deba seguir la compañía.

Adicionalmente es indispensable se trabaje en una estrategia para el incremento de las ventas, pues actualmente las ventas alcanzan básicamente para pagar los costos y gastos de operación y los pagos por obligaciones bancarias.

OBSERVACIONES

- Si bien se comprende que quizás por presupuesto no se tiene actualmente una persona en bodega, es muy importante que existe un responsable de bodega que sea el encargado de realizar los ingresos y los egresos tanto físicos como en el sistema. Esta persona podría realizar las compras (cotización y orden de compra) y contabilidad es quien recibiría la factura y realizaría los pagos.
- Se recomienda se emita un orden de compra por cada compra que se realice.
- No se tiene un reglamento interno de trabajo. Actualmente se emiten memos al personal o multas sin que exista un reglamento interno.
- No existe un organigrama aprobado.
- No hay manual de funciones.
- No hay quien haga el proceso de seguimiento de productos caducados.
- Se solicitó un reporte de facturación al área de sistemas y al área de admisiones, sin embargo no se me pudo entregar un reporte que cuadre con las ventas registradas contablemente.

- Se observa que el sistema recopila mucha información (prácticamente toda) pero no existen reportes que permitan el control y seguimiento de la dirección.
- Actualmente las personas que facturan ingresan directamente el precio, cuando los precios deberían estar ingresados en el sistema según el servicio, y ningún departamento debería poder cambiarlo. Actualmente el sistema es vulnerable a errores en precios, sin que sean detectados en ninguna parte del proceso.
- Los recibos por abonos en admisiones deben ser ingresados en el sistema.
- Debe existir un reporte que dé el sistema de CIVE que cuadre con los valores que deben facturarse al ISSFA cada mes.
- El hecho de que solo una persona sepa realizar el cuadre de cirugías del ISSFA es un riesgo más aún cuando esa persona actualmente se debe ausentar frecuentemente por permisos médicos.
- Se observó que a veces los reportes de caja no se pasan a contabilidad a primera hora, por lo que los depósitos se realizan tarde. El departamento de admisiones que actualmente ya realiza todo el cuadre de las cajas de los distintos departamentos, puede realizar la papeleta para que al día siguiente a primera hora se entregue a los mensajeros a primera hora. Y se entregaría a contabilidad el reporte con la papeleta de depósito.
- Todos los pagos a proveedores deben realizarse a nombre de quien emite la factura (sin excepción).
- Los pagos a empleados y préstamos o anticipos por sueldos deben ser en cheque (no en vales de caja) y a nombre de cada empleado.
- Los honorarios médicos deben facturarlos los doctores todos los meses, independientemente de cuando se realice el pago.
- No existe un contrato de alquiler por el equipo FEMTO donde se indique el precio, si es con opción a compra, que sucede si no se compra, etc.
- No hay calificación de proveedores.
- Falta conciliar el saldo de Fawne de la oficina 2-01.
- Se debe corregir la amortización en el balance y en el estado de situación integral.



Ec. Silvia Solano Hidalgo

Fecha de entrega: 16 de agosto de 2016