

INFORME DE GERENCIA INSTITUTO DE DIAGNÓSTICO POR IMÁGENES AÑO 2014

ESTADO DE RESULTADOS

Las Ventas de la Compañía en el año 2013 fueron de \$ 296,698.96 mientras que en el 2014 fueron de \$ 381,401.75, es decir hubo un incremento en valores absolutos de \$81,703.59 que corresponde a un 27.26% con respecto a las ventas efectuadas en el año anterior; este aumento en las ventas se debe en parte por que se pasaron parte de los ingresos de Resoimagen (\$53.000) y también al aumento en la prestación de servicios al sector público (IESS, MSP) y al convenio firmado en los últimos meses del año DIABECENTER.

El descuento en ventas que se puede observar es básicamente debido a diferencias con el tarifario de la RED PUBLICA DE SALUD.

Si analizamos la ventas observamos que el 67% es a Instituciones del Sector Público, el 4% corresponde a Convenios y el 29% a pacientes del Sector Privado.

Con respecto a los gastos se puede apreciar un aumento de \$ 14,574.14 (5,50%) con respecto a los gastos del año 2013, dentro de este rubro se destacan los sueldos y salarios que representan un 49% del total de los gastos, seguido de los honorarios profesionales con el 44% y la diferencia corresponde a los gastos efectuados en seguros, depreciaciones, servicios básicos, gastos financieros entre otros.

La utilidad Bruta antes de impuestos y participación de los trabajadores es de \$95.362,37.

BALANCE GENERAL

En el balance general se puede apreciar un incremento porcentual en el activo del 35% debido al incremento en ventas; la cuenta que mayor peso tiene dentro del activo es el activo exigible principalmente por las cuentas por cobrar a las Instituciones Públicas mientras que el pasivo se incrementó en un 13,50% si observamos el Patrimonio notamos un incremento considerable debido en su mayoría a las utilidades del ejercicio actual.

CONCLUSIONES

El desempeño del Instituto fue muy bueno el año 2014; por lo que se planea continuar en este año 2015 concretando convenios de prestación de servicios con médicos y más instituciones del sector privado al momento se han firmado nuevos convenios con VERIS y HOSPITAL LATINO CLINICA y mantener el convenio que se tiene con las Instituciones de la RED Pública.

En base al resultado del 2014 la empresa puede salir de la causal de disolución planteada por la Superintendencia de Compañías a través de la Capitalización de la cuenta de aportes para futuras capitalizaciones.

Las utilidades que se tienen al momento otorgan la posibilidad reinversión y de esta manera descontar el Impuesto a la Renta (10 puntos), fortalecer el nuestro Patrimonio y también contribuiría a salir de la causal de disolución; por lo que sería conveniente en la Junta analizar la compra de equipos de diagnóstico que nos permita ampliar nuestra cartera de servicios y/o reemplazar los existentes por nuevas tecnologías igualmente con el objetivo de ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes.

También se tiene planeado elaborar todo lo referente a consentimientos informados, protocolos de estudios, planes de contingencia, entre otros con el objetivo de minimizar los riesgos que se puedan presentar en los diferentes estudios que se realizan en el Instituto; y además organizar la parte administrativa con el objetivo de lograr un mejor control en todos los procesos y obtener un certificado de calidad.

Atentamente



Econ. Verónica Morales L.

Gerente General

Cuenca, 6 de abril de 2015