

INFORME DE GERENCIA EMPRESA RESOIMAGEN

Estado de Resultados

Los ingresos totales son de \$299.109,41 y han tenido una disminución del 45% con respecto a los del año pasado, debida a muchas causas entre las que podemos destacar la ausencia de un médico radiólogo durante 1 mes y medio en horario matutino, el daño del equipo de resonancia magnética durante 3 ocasiones por lo cual se tuvieron que suprimir los estudios de resonancia durante 1 mes, la llegada de 3 equipos de resonancia magnética a la ciudad y la crisis económica que atraviesa el país.

Con respecto a los gastos podemos observar una disminución de \$107,362.00 con respecto a los gastos del año pasado cuyo valor ascendía a \$402,150.38, esto se debe a que se realizaron menos estudios por tanto los gastos también se vieron reducidos. En este año se tuvo que adquirir el repuesto del módulo receiver que a pesar de contar con seguro implicó un costo no presupuestado.

Los principales rubros que componen el gasto son: Depreciaciones, Arrendos, sueldos y salarios, energía eléctrica, reparación y mantenimiento y gastos financieros.

Las utilidades antes de impuestos y participación de los trabajadores ascienden a \$4,821.03.

BALANCE GENERAL

El activo se ve disminuido con respecto al año anterior en 64,521.66, las cuentas de caja y bancos presentan saldos bajos en relación a los del año pasado, en cambio las cuentas por cobrar se han incrementado en un 75.3% con respecto al monto registrado por este concepto el año anterior; el activo fijo presenta una disminución en \$93,183.96 principalmente atribuible a la cuenta de depreciación acumulada de equipo de Resonancia Magnética.

El pasivo también presenta una disminución en valores absolutos \$ 62,243.91 básicamente por la cuenta de préstamo de socios a largo plazo como podemos apreciar en el balance, las cuentas por pagar se ven levemente incrementadas por un desfase de liquidez.

El patrimonio presenta una discreta disminución principalmente por la cuenta de aportes para futuras capitalizaciones.

RECOMENDACIONES

Debido a la gran oferta de estudios de resonancia magnética en la ciudad se recomienda políticas dirigidas a lograr fidelidad por parte de los médicos que derivan los estudios a través de una comunicación constante con el Instituto, la instalación del sistema de PACs a todos los especialistas que aún no tienen este servicio.

Continuar estableciendo convenios con centros de salud y clínicas que no tengan el servicio de resonancia magnética a nivel de la ciudad así como en los cantones y provincias cercanas El Oro, Cañar y Loja.

Implementar protocolos tanto administrativos como técnicos que nos permitan minimizar los errores y dar un mejor servicio.

Cuenca, 25 de marzo de 2016



Econ. Verónica Morales León

Gerente General Resoimagen