

## INFORME DE GERENCIA EMPRESA RESOIMAGEN AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

### ESTADO DE RESULTADOS

Los ingresos totales son de \$ 226.891,29 y han tenido una disminución del 2.61% con respecto a los del año pasado, debido a mayor oferta de estudios de resonancia magnética en la ciudad, al momento existen ocho equipos de resonancia magnética en Cuenca.

Con respecto a los gastos podemos observar un leve aumento de \$ 1.675,84 (0.71%) con respecto a los gastos del año pasado cuyo valor ascendía a \$237.384,04.

En este año se tuvo que adquirir el cold head (cabeza fría) que es un repuesto costoso (\$84.000,00) que se debe cambiar cada 4 años.

Los principales rubros que componen el gasto son: Depreciaciones, sueldos y salarios, energía eléctrica, compra de películas, seguro del equipo y gastos financieros.

La pérdida del ejercicio económico es de \$12.168,59.

### BALANCE GENERAL

El activo se ve disminuido con respecto al año anterior en \$2.895,27 las cuentas de caja y bancos presentan superiores en relación a los del año pasado, en cambio las cuentas por cobrar han disminuido debido al menor volumen de estudios realizados; el activo fijo presenta una disminución debido a la cuenta de depreciación acumulada de equipo de Resonancia Magnética.

El pasivo también presenta un aumento en valores absolutos \$ 9.273,32 básicamente por la cuenta de préstamo de socios a largo plazo como podemos apreciar en el balance que se incremento para poder comprar el repuesto Cold Head.

El patrimonio presenta una discreta disminución debido a las pérdidas del ejercicio económico.

### 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, incentivar a los médicos que envían estudios con capacitaciones en áreas de especialidad.

Visitar continuamente los centros de salud para poder promocionar los estudios de resonancia magnética con médicos que se estén incorporando a la ciudad.

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.

Utilizar redes sociales para poder promocionar los estudios de resonancia magnética.

Incursionar en nuevas áreas de estudios de resonancia magnética como puede ser resonancias de corazón.

Cuenca, abril de 2017



Econ. Verónica Morales León

Gerente