

Quito, 27 de abril de 2015.

INFORME GERENCIAL

El presente informe tiene como fin participar y comunicar a la Junta de Accionistas las gestiones realizadas por el Señor Fausto Ricardo Puente Santos desde el primero de Enero al 31 de Diciembre de 2014, el mismo que ha venido desempeñando el cargo de Gerente General y Representante Legal de la Compañía LIFE & HOPE SPECIALITY CARE S.A CENTRO DE TRATAMIENTOS AMBULATORIOS., desde que la compañía arrancó sus operaciones el 21 de Junio de 2012.

Life & Hope Speciality Care S.A. Centro de Tratamientos Ambulatorios en adelante referida como la Compañía, en el 2014, logra consolidarse como una empresa sólida, confiable y reconocida en la industria de la salud por la calidad de servicios que brinda con su plataforma de personal especializado en el tratamiento de enfermedades catastróficas y crónicas de alta complejidad del programa de acompañamiento de pacientes y seguimiento médico a través de llamadas telefónicas y presencial, dándose a conocer a nivel local y nacional como una de las alternativas innovadoras en Centros de Tratamientos Ambulatorios especializados en tratar enfermedades como el Cáncer y el Artritis, etc.

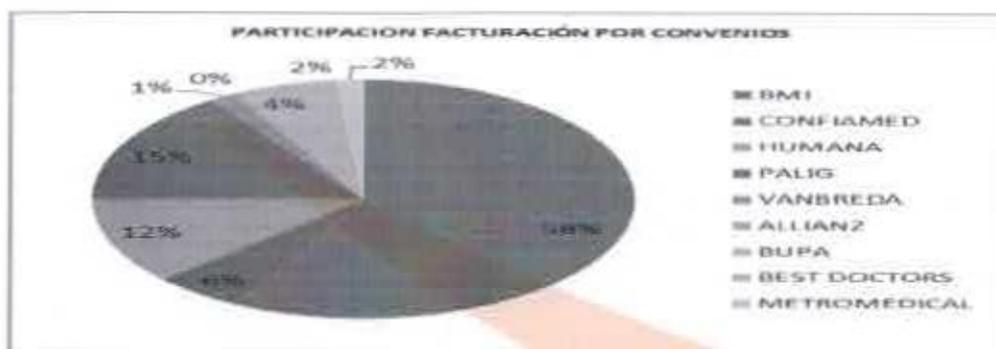
La Estructura de la Compañía se encuentra dividida en las siguientes unidades de negocios.

Centro de Tratamientos Ambulatorios (Participación en Venta)

- Ventas a Pacientes 36%.
- Aseguradoras (Seguros) 64%.



- Uno de los objetivos importantes de logro fue obtener convenios con los seguros más importantes tanto nacionales como internacionales, manejando créditos hospitalarios. Los seguros con los que se realizaron dichos convenios son: BMI, Confiamed, Humana, Palig, Vanbreda, Allianz, Bupa, Best Doctor, Metromedical en el gráfico que está a continuación podemos ver la participación con cada una de las aseguradoras.



Programa de Apoyo a Pacientes

Durante el año 2014 la empresa consolida convenios para la prestación de servicios a través de programas de pacientes con los siguientes Laboratorios: Novartis, Pfizer, Abbvie y Biopas con una facturación en programas de pacientes de \$330,447.78

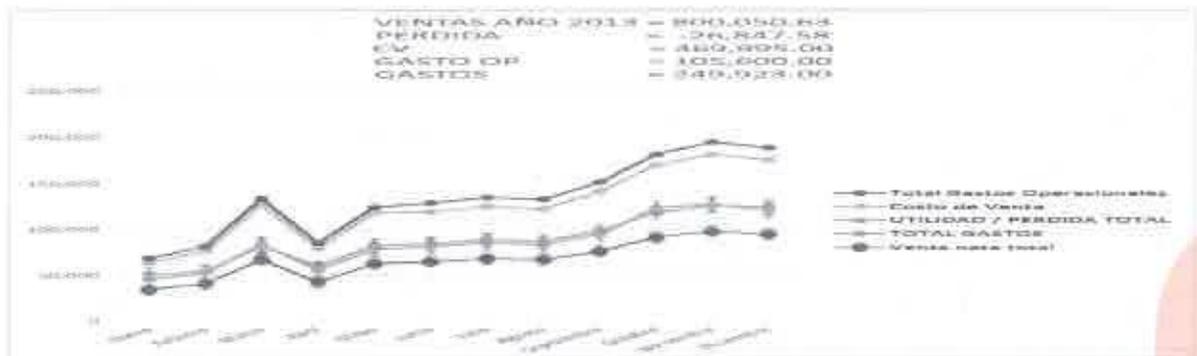
PARTICIPACIÓN PROGRAMA DE PACIENTES 2014 VS. VENTA TOTAL					
MES	VENTAS TOTALES	NOVARTIS	PFIZER	ABBVIE	BIOPAS
TOTAL VENTAS	2,131,114.36	204,016.00	68,261.95	50,377.03	7,792.80
PARTICIPACIÓN	100%	10%	3%	2%	0%
TOTAL PROGRAMAS	330,447.78				
PARTICIPACIÓN GLOBAL	16%				

Proveedores.- La empresa empezó sus operaciones en el 2012 con proveedores como Quifatex y Vanttive. Con los crecimientos en ventas reflejados en los años 2013 y 2014 y gracias al poder de negociación de la gerencia, se ha logrado comprar producto directamente a los siguientes laboratorios: Grunenthal, Abbvie, Biopas. Esto ha permitido a la Compañía contar con un margen que bordea alrededor del 20% en la venta de los productos estrellas para contrarrestar las enfermedades complejas.

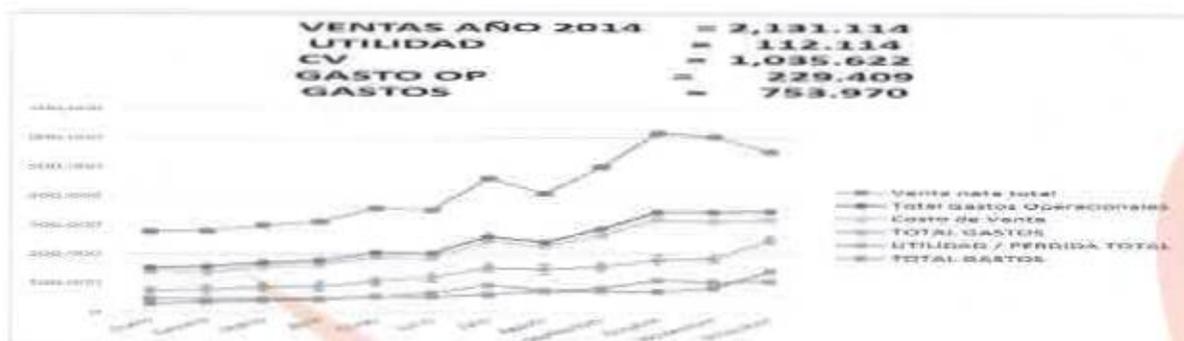
- En el 2012 la empresa empieza sus operaciones en el mes de junio y finaliza en diciembre de ese año con una pérdida neta de \$-75,018.00, con ingresos totales por ventas de \$80,610.31. Este fue un año de inversión en estructura y equipos médicos así como también un año en el que la compañía hacía todos los esfuerzos para darse a conocer en la industria de la salud como un Centro de Tratamientos Ambulatorios para enfermedades catastróficas y crónicas. A continuación se expone un gráfico en el que se puede observar las ventas y la pérdida obtenida.



- En el 2013 la compañía obtiene un cierre de año con una pérdida neta de \$ - 26,847.00 la misma que disminuye en comparación con el año 2012 y alcanza un total de ventas de \$800,050.63. A continuación se expone el gráfico dónde se puede observar la pérdida y las ventas.



- En el año 2014, la compañía logra satisfactoriamente consolidarse a nivel local en el mercado de la salud (Pichincha), generando por primera vez utilidades netas de \$112,114.00 y además alcanza unas ventas de \$2,131.114, lo que permite a la empresa en este año distribuir utilidades al personal del 15% (\$16,817.04 USD) correspondiente y cumplir con obligaciones tributarias como el impuesto a la renta (\$27,330.10 USD).
- Fue un año en el que el esfuerzo tanto económico como de gestión por parte de la gerencia y sus accionistas empieza a dar frutos. La empresa pasó por una etapa de disolución debido a las exigencias de la Superintendencia de Compañías, en las que si una empresa reflejaba pérdida consecutiva mayor a su capital social debe ser disuelta. A consecuencia de esto Life and Hope S.A. fue tomada en cuenta para la disolución, ya que en sus dos primeros años reflejaba una pérdida de \$101,865.57 que superaba a su capital social que en ese momento era de \$2,000.00.
- La Junta de Accionistas toma la decisión de Reactivar la Compañía mediante la figura de absorción de pérdidas a través de los aportes de socios (\$101,865.57 UDS)
- Una vez superada la pérdida por absorción de los socios la Compañía sana su estado de disolución y procede a la Reactivación de la misma. Para el año 2014 se cuenta con una utilidad líquida. La cual se obtiene después de la participación trabajadores de impuestos de \$67,966.39. Dicha utilidad será usada para el Aumento de Capital en el 2015. Cabe mencionar que uno de los objetivos de la gerencia y la junta de accionistas es alcanzar la cantidad de \$100,000USD para el aumento de capital. Dejando así una puerta abierta de muchas expectativas de crecimiento de la compañía. Se tiene previsto realizar un aumento de capital por los \$67,966.39, cantidad que se obtuvo de utilidad líquida más los \$2,000.00 que se tenía de capital social dando un total para el aumento de capital por \$69,966.39. Ya que uno de los objetivos de la junta de accionistas y la gerencia es alcanzar la suma de \$100,000.00 como capital social, la diferencia a aportar sería de \$32,033.61, quedando la misma como una cuenta por pagar socios, de manera obligatoria de parte de los socios hasta finales del año 2015.
- A continuación se expone un gráfico en el que se puede observar los resultados económicos obtenidos del año 2014.

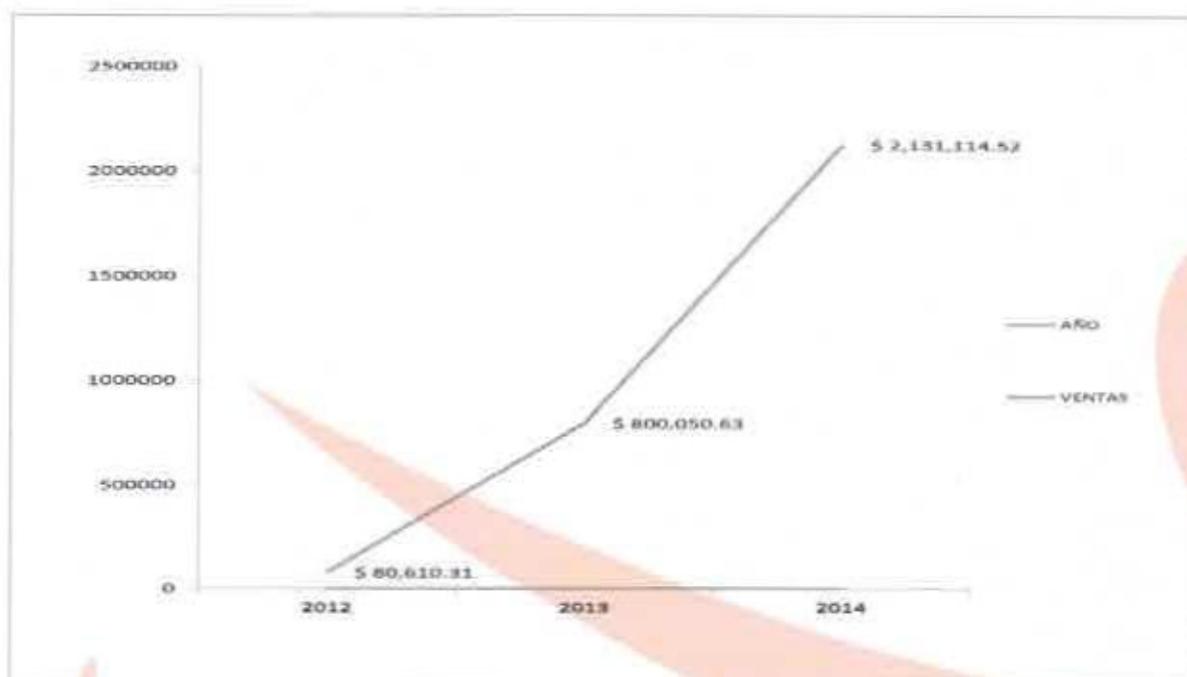


En el siguiente cuadro podemos ver la variación porcentual de crecimiento de las ventas desde el primer año de la compañía hasta el 2014. Por ejemplo se puede ver que del año 2012 al año 2013 hubo un incremento del 892 % y del año 2013 al año 2014 el incremento fue de 166%.

Así también se expone el presupuesto a alcanzar en ventas para los años 2015, 2016 y 2017.

VENTAS 2012 - 2013 - 2014 Y PRESUPUESTO 2015 - 2016 -2017

AÑO	VENTAS	PRESUPUESTO	VARIACIÓN
2012	\$ 80,610.31		
2013	\$ 800,050.63		892%
2014	\$ 2,131,114.52		166%
2015		\$ 3,710,000.00	74%
2016		\$ 5,565,000.00	50%
2017		\$ 7,234,500.00	30%
TOTAL	\$ 3,011,775.46		



En el 2014 la compañía cuenta ya con un presupuesto de ventas, y mes a mes se planteó alcanzar el mismo fijando varias estrategias para su cumplimiento. A continuación se expone el presupuesto de ventas del 2014 y su porcentaje de cumplimiento por mes.

LIFE AND HOPE S.A.			
VENTAS 2014			
MES	USD	Presupuesto	% Cumplimiento
Enero	124,739.21	124,739.21	100%
Febrero	121,817.33	118,000.00	103%
Marzo	129,284.32	130,000.00	99.45%
Abril	134,852.35	140,000.00	96%
Mayo	150,831.77	145,000.00	104%
Junio	149,086.62	150,000.00	99%
Julio	200,190.22	160,000.00	125%
Agosto	167,813.20	170,000.00	99%
Septiembre	213,075.09	180,000.00	118%
Octubre	272,972.39	190,000.00	144%
Noviembre	260,876.60	210,000.00	124%
Diciembre	205,563.22	220,000.00	93%
TOTAL	2,131,114.52	1,937,739.21	110%



Este gráfico ayuda a identificar los meses de mayor venta alcanzada, la cual se refleja en los meses julio, septiembre, octubre y noviembre. Cabe recalcar que en el mes de diciembre la venta disminuye debido a que los Seguros principales con los que trabaja la compañía cerró facturación el 15 de diciembre, pasando la misma para enero de 2015.

En conclusión la empresa en el 2014 alcanza un cumplimiento del presupuesto fijado para ese año del 110%, lo cual no está nada mal para ser su tercer año de operaciones.

A continuación se detallan algunos de los logros más importantes alcanzados durante el año 2014 por el Área Financiera – Contable.

- Un logro notable durante el 2014 fue consolidar una plataforma financiera – contable óptima y profesional acorde al crecimiento de la empresa, la que sirvió de soporte de gestión en las operaciones de la empresa.
- Se mejoró la cultura tributaria, en el sentido de que los gastos de la empresa están sustentados de acuerdo al reglamento de comprobantes de venta y retención.
- Implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIFs
- Arrancó el proceso de Facturación Electrónica.
- Implementación de las Políticas Contables.
- Capacitación de acuerdo a los últimos cambios con relación a los organismos de control: Superintendencia de Compañías, Servicio de Rentas Internas.

- Se cuenta con flujo de fondos cada vez más óptimos para afrontar las obligaciones de la empresa.
- Se ha mejorado el control de recursos de la empresa tanto materiales como financieros.
- Ampliación de las estaciones privadas.
- Adquisición de nuevos equipos para la administración y el departamento médico
- Se tiene una imagen nítida con los proveedores.
- Se ha cumplido todas las obligaciones con el personal incluso antes de la fecha prevista, sirviendo de motivación al personal.
- Con relación a ayudar al personal en situaciones requeridas, la empresa ha creado un fondo para préstamos y anticipos.
- Se cuenta con el asesoramiento de una Auditora Externa. En el 2014 se realizó ya la primera auditoría externa contando con resultados óptimos que permiten alinearnos de mejor manera.

A continuación, se detalla avances y objetivos alcanzados en el 2014 por el Centro de Tratamientos Ambulatorios.

- Incremento y acondicionamiento de estaciones privadas of. 506.
- Incremento del Servicio de relajación a pacientes con terapias largas con Lic. Patty Loaiza.
- Medición de la satisfacción del cliente.
- Incremento de médicos prescriptores.
- Incremento de servicios y nuevos productos.
- Incremento de convenios con Seguros nacionales e internacionales: Humana, Allianz
- Se afianzó la buena relación con las Compañías de Seguros.
- Incremento de alianzas estratégicas con laboratorios farmacéuticos y aseguradoras con exámenes y aplicaciones gratuitos.
- Incremento de servicio a pacientes de Infectología, Hematología, Transfusiones sanguíneas.
- Incremento de servicio de laboratorio
- Incremento de consultorios médicos para médicos especialistas.

- Incremento de personal al equipo de Servicio al cliente y médico con el fin de mantener y mejorar la calidad del servicio.
- Gestión y mantenimiento de las cuentas por cobrar de aseguradoras y pacientes al día.
- Cumplimiento del objetivo de ventas: 2'127.785

A continuación, se detalla los logros alcanzados en el 2014 por el Área Comercial.

- Nuevos clientes y alianzas estratégicas de desarrollo de Programa de Pacientes
- Convenios con Laboratorios (Pfizer, Abbvie, Biopas, Novartis Neurociencias , Bayer, Rey Leche, Roche)
- Auditorias y Farmacovigilancia , con estándares de multinacionales
- Desarrollo de Procesos por Laboratorio, los mismos que permitieron tener resultados con una calificación de Satisfactory. Esto es de mucha motivación para el personal ya que refleja los estándares de calidad del trabajo realizado por Life and Hope.
- Se fortalecieron relaciones Comerciales con Laboratorios Farmacéuticos.
- Desarrollo de indicadores estratégicos para Laboratorios.
- Actualmente se cuenta con información estratégica del mercado
- Relacionamiento con nuevos médicos para derivación de pacientes al Centro.

A continuación, se detalla los logros alcanzados en el 2014 por el Área de Talento Humano

- En el 2014 se establecieron procesos de selección alineados al perfil requerido.
- Se logró trabajo en la cultura organizacional
- Se obtuvo el permiso de funcionamiento 2014
- Se desarrolló un diccionario de significado de competencias a nivel empresa.
- Mejoramiento en la comunicación organizacional

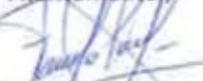
- El personal desarrolló valores organizacionales.
- Se logró mejorar el servicio de cafetería y limpieza
- Levantamiento de formatos de calidad en registros y procesos levantados
- Establecimiento de procesos y procedimientos necesarios para auditorías
- Manejo del Hope News.
- Beneficios del personal: seguro, almuerzo, cumpleaños.



Antes de concluir con el presente informe, deseo agradecer a la calidad de personal que trabaja en Life and Hope Speciality Care S.A. Centro de Tratamientos Ambulatorios, ya que son personas sobre todo humanitarias y profesionales con ética, responsabilidad social y comprometidos con los objetivos e ideales de la Compañía, alineados siempre a las estrategias que nos han permitido ser hoy en día reconocidos en el la industria de la salud como el primer Centro de Tratamientos de enfermedades de alta complejidad.

Agradezco a los accionistas ya que creyeron en este concepto, reflejándose esto en su interés diario y preocupación para el bienestar de este emprendimiento.

Atentamente,



Sr. Fausto Ricardo Puente Santos

Gerente General

Life and Hope S.A.