

CONFEVIDA CÍA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

PERÍODO: DE JULIO A DICIEMBRE DE 2009

Misión

Ser una Empresa Social que ofrece servicios en el campo de la salud con altos estándares de calidad, tecnología de punta, técnicas y métodos innovadores, personal altamente especializado con vasta experiencia para atender a personas con trastornos neuromotores y músculo esqueléticos, contribuyendo así al diagnóstico preciso y al tratamiento integral de los pacientes.

Visión

Al 2012 CONFEVIDA, FUERZA DE VIDA, será un Centro de referencia nacional, líder en su campo, que permanentemente incorpora servicios y técnicas acordes a la tecnología moderna, buscando oportunidad en el diagnóstico, diversidad y eficacia de tratamientos, para mejorar la calidad de vida de sus beneficiarios

Objetivo

Su objeto es trabajar en el diagnóstico y tratamiento en el campo de la parálisis cerebral y afecciones motoras neurológicas a través de la incorporación de nuevas tecnologías de diagnóstico y técnicas innovadoras de tratamiento.

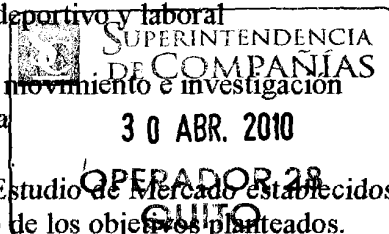
Objetivos Específicos

1. Implementar un Laboratorio de Análisis del Movimiento (LAM)
2. Ofrecer el Método de Rehabilitación Therasuit
3. Desarrollar una unidad de investigación de Plasticidad Neuronal 2010
4. Proveer prótesis y órtesis
5. Expandir los servicios del LAM en el campo deportivo y laboral
6. Fomentar la docencia e investigación
7. Establecer vínculos con centros de análisis de movimiento e investigación
8. Fomentar la responsabilidad social corporativa

En este informe se revisa el Plan de Negocios y el Estudio de Mercado establecidos, y de esta forma, se determina el grado de cumplimiento de los objetivos planteados.

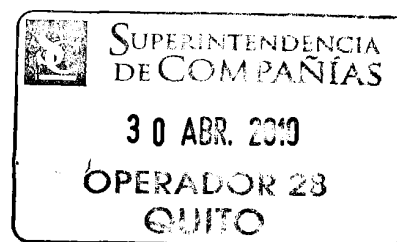
Con relación al Plan de negocios se revisará

1.-Riesgos planteados en Plan de Negocios



Riesgos	Maneras de combatirlos
Desconocimiento en el país de la nueva tecnología, sus usos y bondades	Campaña de Información, educación y comunicación sobre el tema. Mercadeo directo y relacional.
Riesgos	Maneras de combatirlos
Un nicho del mercado, el de niños con problemas en el sistema nervioso central, (PC) esta sectorizado en la población más pobre del país.	Alianzas estratégicas para obtener el financiamiento de los costos del servicio para los pacientes de bajos recursos, demostrando la relación costo-beneficio con la reducción de costos en las intervenciones simultáneas y en la reducción del tiempo de recuperación de los pacientes EL precio del diagnostico y tratamiento será único, cualquier diferencia que tenga que cobrarse a las personas de escasos recursos, necesariamente deberá ser cubierto por las instituciones con las que concertemos alianzas estratégicas. En un futuro, siempre que los resultados de las operaciones lo permitan la Empresa establecerá precios diferenciados para la gente de escasos recursos, sin que esto signifique perder en la atención a dichos pacientes. Trabajar en el campo corporativo y personal para aplicar el procedimiento de apadrinamiento de pacientes de escasos recursos económicos. Todos los procesos que involucren a terceros, cumplirán con la debida rendición de cuentas, a través de informes cualitativos y cuantitativos de los resultados obtenidos con los pacientes.
No hay cobertura de seguro para cubrir el riesgo profesional en los trabajadores.	Lograr la inclusión en la póliza del seguro privado el diagnostico y tratamiento a través del LAM por accidentes de Trabajo.
El índice de riesgo país no atrae inversionistas	Presentación de Propuesta viable y sustentable a largo plazo

2.-Proyecciones Financieras



DECLARACIÓN GANANCIA Y PÉRDIDA

USD EEUU de America

Ingresos (ver hoja de presupuesto)

Total Ingresos

Coste de Ventas o Costos Directos (ver hoja de presupuesto)

Costo de Ventas

Margen bruto (Ingresos Netos)

Almacenamiento, transporte, marketing
costos de personal

Costos de viajes

Costos oficina

Costos de equipo y mantenimiento

Costos terceras partes

Otros Costos

costos operacionales

Ingreso de Operaciones (EBITDA)

(Impuesto sobre el Valor Añadido) IVA

Cargos de interés

Depreciación

Costos no operacionales

Beneficio bruto

Impuesto por beneficios

Beneficio neto

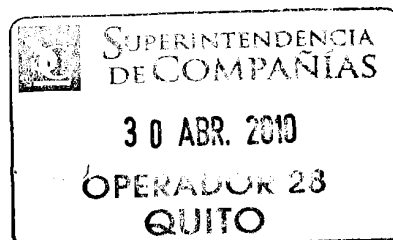
Pago de dividendos

Ganancias retenidas

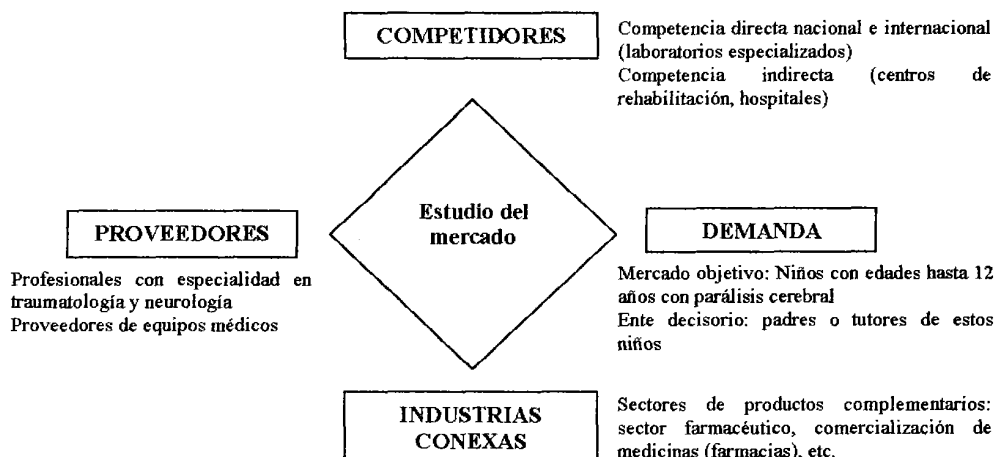
Número del personal (añadir 2006 & 2007)

	2009	2010	2011
Ingresos (ver hoja de presupuesto)	169.810	190.586	227.341
Total Ingresos	169.810	190.586	227.341
Coste de Ventas o Costos Directos (ver hoja de presupuesto)	1.323	1.339	1.364
Costo de Ventas	1.323	1.339	1.364
Margen bruto (Ingresos Netos)	168.488	189.248	225.977
Almacenamiento, transporte, marketing	1.200	1.200	1.200
costos de personal	75.752	100.247	114.240
Costos de viajes	0	0	0
Costos oficina	16.129	16.760	16.760
Costos de equipo y mantenimiento	400	400	400
Costos terceras partes	6.100	600	600
Otros Costos	0	0	0
costos operacionales	99.581	119.207	133.200
Ingreso de Operaciones (EBITDA)	68.907	70.040	92.777
(Impuesto sobre el Valor Añadido) IVA	0	0	0
Cargos de interés	0	0	0
Depreciación	54.767	54.767	54.767
Costos no operacionales	54.767	54.767	54.767
Beneficio bruto	14.140	15.274	38.010
Impuesto por beneficios	3.535	3.818	9.503
Beneficio neto	10.605	11.455	28.508
Pago de dividendos	0	0	0
Ganancias retenidas	10.605	11.455	28.508
Número del personal (añadir 2006 & 2007)	7	10	10

El Estudio de mercado estableció

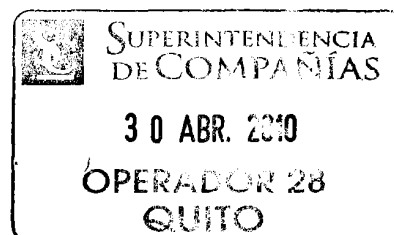


Enfoque de Porter



Las conclusiones y recomendaciones del Estudio de mercado se detallan a continuación:

1. Existe un mercado importante que justifica la construcción e implementación de un laboratorio de marcha en el país. La demanda es alta y no existe una oferta interna de este servicio.
2. Ecuador cuenta con personal médico especializado que puede prestar sus servicios en el laboratorio de marcha y coadyuvar a su normal funcionamiento.
3. Los promotores del proyecto deben buscar realizar alianzas estratégicas con las instituciones (hospitales, fundaciones) que actualmente prestan servicios a los niños con parálisis cerebral para garantizar la captación del tipo de estas personas y otras susceptibles a un análisis de movimiento.
4. Se debe establecer convenios con diferentes entidades de medicina prepagada, aseguradoras que ofrecen pólizas de seguros de salud y otras para que se incluya al laboratorio de marcha dentro del catálogo de instituciones prestadoras de salud, a través de lo cual se puede ofrecer este servicio a los afiliados.
5. Los servicios que originalmente han sido pensados en beneficio de los niños con parálisis cerebral podrán extenderse en el futuro, para ofrecerse también a personas con mielodisplasia, espina bífida, malformaciones congénitas, condición post traumática, usuarios de prótesis u ortesis, entre otros.
6. Realizar charlas académicas acerca de lo que es y cómo beneficia un laboratorio de análisis de movimiento, dirigido a staff de médicos especialistas interesados en el tema y asociaciones de los mismos para que de una forma más formal se comience a publicitar el servicio.



CON RELACIÓN AL PLAN DE NEGOCIOS:

CONFEVIDA inicia su funcionamiento como una empresa de salud con dos grandes asociados CRI y PROTELITE.(objetivos 2 y 4)

De acuerdo a lo planificado inicia:

- a) implementando un Laboratorio de Análisis de Movimiento (objetivo1) como un laboratorio de diagnóstico y tratamiento, enfocado en pacientes con parálisis cerebral, con la perspectiva de incorporar en el largo plazo otros servicios como las unidades de cirugía e investigación.
- b) Ofertando el método de rehabilitación Therasuit, ya que el plan contemplaba que este servicio de rehabilitación podría compensar la dificultad de entrada al mercado con un producto nuevo como el LAM.

En relación al campo legal:

CONFEVIDA se constituyó como Compañía Limitada en Enero 2009; con 5 socias aportantes; inició con su domicilio en Alelies 322, para cambiarlo una vez contratado el alquiler en la Isla Floreana E8-141.

En Agosto 2009, el Directorio decidió aceptar una nueva socia, quien debía aportar 50.000USD. Al respecto, la nueva socia realizó un solo aporte de 7.129USD y no ha respondido a las diferentes cartas enviadas por la Gerencia para conocer su decisión de continuar en CONFEVIDA. Al respecto, las socias hemos decidido, que si solicita la devolución del dinero se lo hará cuando se termine de pagar la deuda de los equipos y, siempre y cuando se cuente con liquidez.

Una de las socias decidió aportar solo hasta Noviembre 2009, al ser ella nuestra Directora Técnica quien recibe un honorario mensual de 1.500USD, el Directorio acordó que desde el mes de diciembre de 2009, los honorarios correspondientes se acrediten a la cuenta de Honorarios por Pagar, mientras no haya suficiente liquidez para cancelarlos,

En Enero 2009, previa revisión de cotizaciones de: Vycon, BTS USA y BTS Colombia/Italia, se negocia con la Compañía BTS la compra de equipos para instalar un Laboratorio de Análisis de Movimiento, LAM ,

El costo del equipo fue de 217.000USD, se consiguió un descuento del 35% y el equipo fue comprado en 141.161USD, lo que implicó un ahorro de 76.010USD, los mismos que fueron incluidos en el Balance General dentro del patrimonio de la empresa, como Reserva de Capital. A la firma del contrato de compra se entregó 56.464USD, adicionalmente se consiguió que los 84.698USD restantes se pague en 12 cuotas mensuales, sin intereses y a una tasa de cambio euro-dólar no mayor de 1.27 USD por euro. A diciembre de 2009 faltan por pagar 5 cuotas.

Se han cumplido todos los requisitos con el SRI, mensualmente pagamos un promedio de impuestos de 400USD.

Todos los equipos están asegurados en un monto de 200.000USD a un costo de 7285,12USD anual.

Cumpliendo nuestro primer Objetivo, el LAM abrió sus puertas en Julio 2009.

Con relación a los permisos para el funcionamiento del LAM:

- Se ha cumplido con los requisitos del Cuerpo de Bomberos y del Municipio.
- Nos encontramos concluyendo el trámite con el Ministerio de Salud, pues al tratarse del Primer Laboratorio de Análisis de Movimiento del País, es necesario que el LAM sea incluido en la Regulación 806 de la Dirección Provincial de Salud. Mientras ésto se logra, se ha tramitado el permiso como Consultorio Especializado, con varias dificultades con relación a los títulos del personal especializado en Traumatología.
- Está pendiente tramitar la aprobación del Consejo Nacional de Discapacidades, para beneficiarnos de las políticas que el estado contempla frente a discapacidades y sus servicios, sin embargo, al ser una empresa privada, los beneficios se reducen.

Puesta en marcha y Funcionamiento

El contrato de adquisición de equipos estableció claramente las garantías y mantenimiento de los equipos, así como, la instalación bajo normas de calidad, se cumplió con todos los requerimientos. Sin embargo, no se nos informó oportunamente sobre la altura de las instalaciones.

Los gastos de constitución y Organización realizados en el período pre operacional hasta diciembre de 2009 ascienden a 36.226.80USD, los cuales deberán ser amortizados en 5 años. Los más significativos son los que se relacionan con: sueldos, honorarios, arriendos, adecuaciones y capacitación. Durante este período se realizaron varias pruebas para iniciar con pacientes a fines de Julio del 2009. Preocupó la falta de pacientes; sin embargo, se inició el servicio en una época de vacaciones en que se reducen los pacientes y los médicos toman vacaciones.

Desde la apertura del LAM, se han atendido a un promedio de 4 exámenes mensuales; las proyecciones establecieron que con 20 usuarios mensuales, se cubriría costos de funcionamiento, así como, de cuotas por pago de equipos. Al no cumplirse las aspiraciones planteadas, durante este semestre cada socia ha tenido que aportar con cuotas mensuales para la cobertura de los costos de funcionamiento, en un promedio de 2.500USD mensuales

El canon mensual de arrendamiento que se fijó fue de 600 USD (SEISCIENTOS DOLARES AMERICANOS), además, el consumo de luz eléctrica, agua y línea telefónica del local, desde el 01 de Mayo de 2009 hasta el 30 de Octubre de 2009 y de 750USD (SETECIENTOS CINCUENTA DOLARES AMERICANOS), además el consumo de luz eléctrica, agua y línea telefónica del local, desde el 1 de Noviembre de 2009 hasta el 30 de Abril de 2011. Es importante recalcar que el local arrendado está muy bien ubicado y tiene un costo inferior a la oferta de mercado.

Como requisito fundamental para el funcionamiento del LAM, se contrató la elaboración de la línea de base, ésta todavía requiere algunas mejoras para cumplir con lo solicitado por el personal técnico.

Los RRHH se han ajustado conforme el desarrollo del servicio y sus productos. Se inicio como un RRHH conjunto de CONFEVIDA-LAM, para en Diciembre 09/Enero 2010, redireccionar la unidad administrativa de apoyo como exclusiva de la empresa CONFEVIDA, estableciéndose una clara división de los RRHH exclusivos del LAM que permita un desarrollo técnico y comercial más eficiente y eficaz del mismo.

RRHH del LAM

Contamos con una planta constituida por:

CANT.	CARGO	TIPO DE CONTRATO	VALOR (USD)
1	Directora Téc. Neurorehab.	Servicios Profesionales	1.500
1	Ingeniero Mecánico	contrato Fijo	732
1	Secretaria	Contrato Fijo	319
1	Contadora	Servicios Profesionales	431
1	Ortopedista/Traumatólogo (Por lectura de cada LAM)	Servicios Profesionales	50
1	Encargado de Limpieza (8 días a la semana)	Liquidación de Compras	50
1	Mensajero (Por trámite)	Liquidación de Compras	2

Está planteada la necesidad de contar con backups del Profesional Terapeuta que pueda realizar el examen y de acuerdo al incremento de pacientes, también del ingeniero Mecánico, estas dos plazas se harán constar en el Presupuesto del 2010.

La decisión de CONFEVIDA de contar con el médico colombiano como personal de planta, es decir, ante la posibilidad de que venga a vivir en el país, nos llevó a realizar una muy buena oferta de servicios, se le cubrió los costos de viaje y estadía, se le reconoció el 95% del costo de las consultas y un pago de 50USD por lectura de cada examen. Los gastos relacionados con la contratación del especialista colombiano ascienden a diciembre de 2009, a 2.456,06 USD. Esta decisión no nos dio los resultados esperados, por lo que a partir del mes de noviembre de 2009, las visitas del Dr. Han disminuido de manera importante.

RRHH de CONFEVIDA

CONFEVIDA cuenta con:

CANT.	CARGO	NOMBRE
1	Presiden	Sra. Isabel Rodríguez
1	Gerente General	Dra. Mónica Pesántez
1	Financiera	Econ. Teresa Mogrovejo

1 Encargada de RRHH y Mercadeo Ing. Virginia Rivadeneira.

La Gerencia es la encargada de coordinar con la Dirección Técnica y de transmitir las decisiones al Directorio, así como las necesidades de apoyos puntuales. El equipo es voluntario por lo que no recibe remuneración, a excepción de la Econ. Teresa Mogrovejo que lo recibe como personal del LAM.

Respecto a los procesos de capacitación:

La Directora Técnica y el Ingeniero Mecánico han recibido capacitación sobre el LAM, por parte de BTS, en Quito y Colombia y la Directora Técnica en Michigan. La Directora Técnica/Neurorehabilitadora y el Médico asociado para lectura de informes recibieron en Orlando capacitación sobre Baropodometría. A Diciembre 2009 los gastos de capacitación ascienden a 3.737,75USD.

La Neurorehabilitadora realizó por su cuenta capacitación en EMG y osteogénesis imperfecta en España.

Al Ingeniero Mecánico, se le permitió viajar a Argentina, para cumplir con su tesis de acuerdo a lo convenido en su contratación.

CON RELACIÓN AL ESTUDIO DE MERCADO:

Análisis de situación

Respecta al mercado o *demanda*:

Se consideró como el mercado objetivo del laboratorio a los niños de hasta 12 años con parálisis cerebral y como ente decisorio a los padres de los niños enfermos o a la persona que está a su cargo.

En relación a los padres de Familia, la mayor llegada la hemos realizado a través de los medios de comunicación; se realizaron entrevistas gratuitas en noticieros de Canal 4, 8 y en Cuenca, y, publicaciones en la prensa de Quito y Cuenca. La recepción de la información fue muy importante, hubieron muchísimas llamadas, pero el desconocimiento de los usos del LAM redujo el número de pacientes reales.

En el día a día, hemos podido comprobar que los niños con parálisis cerebral en su mayoría pertenecen a los estratos socioeconómicos medio y bajo, por esta razón, hemos perdido la atención a éstos niños, por lo que cumpliendo uno de nuestros objetivos (objetivo 8) de ayudar a los más necesitados, se desarrolló una estrategia de apoyo relacionada con el "Plan Padrino/ Club de Benefactores" con miras a subsidiar la cobertura de atención a estos pacientes. La estrategia despegó en Diciembre 2009 con el apoyo de dos arquitectas que diseñaron tarjetas, cuya difusión y venta permitió recolectar 2.441USD para exámenes gratuitos y crear una nueva fuente de ingresos ya que CONFEVIDA tendría ganancias de un 70% por la venta de las mismas.

CONFEVIDA ha decidido aportar para niños de escasos recursos estableciendo un descuento del 30% sobre el precio de los servicios que se cobran al público, el descuento es para ONGs, Hospitales como HBO y Fundación Hermano Miguel.

Por otro lado, con el mismo propósito de ayudar a este tipo de pacientes, CONFVIDA ha visitado durante este primer semestre a diferentes entidades estatales, como:

- Vicepresidencia de la República, en tres ocasiones; una de ellas fuimos recibidas por el Vicepresidente; actualmente hay una buena relación y un compromiso de apoyo (no económico sino impulsando a que el INFA cubra los costos de los exámenes), por parte de Rosa Angela Adoum, Directora General.
- MIES por dos ocasiones.
- Ministerio del Deporte, inicialmente hubo un gran interés para que nuestro laboratorio forme parte de los Centros de Alto rendimiento, con la oferta de local, pero no se concretó.
- INNFA, con su Director se acordó capacitar al personal del Centro de Rehabilitación, quienes remitirían pacientes y el INFA cubriría los costos, sin embargo, los constantes cambios de autoridades no han permitido concretar tal ofrecimiento, adicionalmente, han exigido otros requisitos como presentar tres proformas. Está pendiente de demostrar la exclusividad del examen y / o tercerizar en otros laboratorios para que los pacientes presenten el número de proformas exigidas.
- Ministerio de Salud, desde Diciembre 2009 se está trabajando una propuesta de investigación conjunta, CONFVIDA y Dirección de Discapacidades, con médicos del Ministerio, para desarrollar un nuevo protocolo para parálisis cerebral que incluya el análisis de movimiento y las cirugías múltiples a fin de demostrar la importancia de los mismos, costos, requerimiento de presupuesto y si fuese posible también catalogar a la PC como enfermedad Catastrófica.
- Siguen pendientes visitas a CONADIS y FEPAPDEM
- Asociación de Discapacidades, se realizó una reunión con esta Institución privada que cuenta con recursos de USAID.
- Municipio, visita que no tuvo éxito, pues solo provee atención primaria en salud y no atención especializada.
- IESS, Luego de una visita realizada a la Dirección Médica, se envió una propuesta de Convenio para entrega del servicio al IESS, está pendiente la visita de dicha Institución a las instalaciones de CONFVIDA.

Respecto a los *proveedores* médico tratante o centro hospitalario referente

La estrategia adoptada de charlas y presentaciones en foros e individualizadas no dio los resultados esperados, pues dentro de los servicios, buscando algo más integral, se ofertaba a tratantes especializados extranjeros con lo cual se creó un clima de competitividad en lugar de complementariedad. Un factor importante a considerar es el desconocimiento de la técnica y su utilidad, como una barrera importante de entrada al mercado.

Se realizaron las siguientes charlas técnicas:

- Con la Directora Técnica y el médico traumatólogo ortopedista colombiano en el Hospital Metropolitano Quito y en el Hospital del Río Cuenca.
- Con la Directora Técnica, en el curso de Fisioterapia en la Cámara de Comercio, en la Universidad Central, en la Universidad Católica, UDLA, Universidad Internacional, Hospital Baca Ortiz, Curso organizado por la Vicepresidencia.
- Un Taller a nivel nacional para fisioterapeutas.

La estrategia fue revisada para evitar crear la idea de competencia, así:

- Se corrigió la propaganda impresa, ofertando claramente un servicio complementario, ya no integral,
- Se difirió las visitas de los médicos colombianos.
- Se elaboró libretines de pedidos médicos.
- Se modificó las visitas a solo visitas con personal técnico, capaz de fortalecer el enfoque técnico y responder cualquier duda respecto de la técnica y sus usos.

Estamos aceptando solo pacientes con la referencia de un médico tratante, al cual invitamos a conocer el LAM o informamos de sus bondades y, entregamos la solicitud de pedidos de exámenes a fin de que sea él quien remita el paciente.

Son esporádicos los casos de pacientes que no cuentan con tratante y que han coincidido para ser atendidos en las visitas de los médicos colombianos.

Están pendientes de realizar foros con Neuropediatras, Pediatras y Traumatólogos. Hay apertura con el Dr. Castro, médico neurólogo del Hospital Metropolitano y también con el Dr Gonzalo Baquero, que en un principio quiso asociarse, es ésta una relación importante pues es el Presidente de la Sociedad de Neuropediatría.

EL Directorio decidió entregar un 10% del costo del examen por paciente remitido, para aquellos médicos que lo soliciten. Se cuenta con referencias de cinco médicos.

En cuanto a nuestro proveedor técnico BTS Federico Donatelli y Francesco Páez; como se manifestó, la instalación del Laboratorio se realizó sin complicaciones (aquí es importante recalcar que Francesco no informó la necesidad de una altura de tres metros en el Laboratorio, cuando la señaló Federico ya estaba contratado el local e instalado el piso).

La capacitación fue adecuada y apoyó en la selección del Ingeniero Mecánico Carlos Cevallos. Como parte del acuerdo de compra, BTS apoyó en la capacitación en Michigan, sobre Laboratorio de Análisis de Movimiento a la neurorehabilitadora Nancy Hidalgo. BTS realizó un congreso de LAM, en el que participaron Nancy Hidalgo y Carlos Cevallos, adquiriendo nuevos conocimientos para el uso del LAM, así como, relaciones de cooperación con otros laboratorios de marcha (objetivo7).

Adicionalmente, En Bogotá se revisó nuestro EMG que se encontraba sin captar, se acordó reemplazarlo si presentaba nuevas fallas.

Se ha consultado con BTS los costos de movilización para cambio de local con miras a la alianza con la Clínica del Deporte y sobretodo, por la necesidad de prestar servicio a diferentes deportistas (objetivo5). Nancy ha recibido el apoyo de Federico para realizar

el traslado vía Internet sin costo y, Francesco también ofertó su apoyo requiriendo solo el costo de pasajes y estadía.

Competencia

Competencia directa importante no la hemos sentido, pues el más cercano competidor es el LAM de Colombia cuyos tratantes son profesionales reconocidos, los mismos que leen y reportan nuestros exámenes.

Como se manifestó, iniciamos nuestro trabajo con un acuerdo con uno de los tratantes que probablemente se trasladaba a Ecuador, sin embargo, ésto no sucedió y actualmente también estamos trabajando con otro profesional tratante colombiano, quien con su mayor experiencia aporta a la calidad de nuestros informes especialmente en casos complicados. Se han tenido dos casos de pacientes que pensaban viajar a Colombia y a Argentina y se han realizado el examen en nuestro LAM.

Competencia Indirecta, en efecto, ONGs y Centros de Rehabilitación de Parálisis Cerebral con quienes trabajamos el estudio de mercado no han podido ser visitados en su totalidad.

De los contactados hemos tenido respuestas de dos, Campamento Nueva Esperanza y Tierra Nueva, que han querido remitir pacientes, pero tienen el gran inconveniente de los costos que son muy elevados para sus pacientes y no han podido agilizar el trámite con el INFA, para que este Organismo cubra el precio del examen.

De otros centros y ONG's no han enviado pacientes, tal vez nos ven como competencia?. Es necesario fortalecer las visitas, hay un compromiso pendiente de presentarles el estudio de mercado y el servicio, como un examen de laboratorio complementario, exclusivamente.

El Servicio de Rehabilitación y Fisioterapia del Hospital Baca Ortiz sí nos ha visto como competencia, pero también nos reconocen como un proveedor de un buen e innovador servicio; requiere fortalecerse la relación con el mismo, se cometieron errores al ofertar el plan padrino y los exámenes gratuitos; es necesario concluir la firma del Convenio y demostrar con exámenes de calidad la importancia y utilidad de nuestro servicio.

La promoción en el campo laboral encontró competencia mejor preparada en posturología, la propuesta ha sido aliarse pero es necesario concretar un acuerdo.

Industrias Conexas

En su inicio CONFEVIDA, con una visión de ofertar un servicio integral y a futuro fusionar y ofertar otros servicios, estableció convenios de Cooperación con CRI y PROTELITE para remisión de pacientes. Con CRI para la utilización del método therasuit y para servicios de rehabilitación. Con Protélite para provisión de prótesis y órtesis. A través de estos convenios hay un ingreso de 78.24USD que provienen de

Protélite. Además se consiguió que Protélite oferte en la convocatoria realizada por la Vicepresidencia para la provisión de ayudas técnicas; la propuesta no resultó ganadora.

Se ha propuesto un convenio de trabajo conjunto a PROTEUS como proveedor de prótesis y órtesis, se participó en un seminario organizado por PROTEUS, en el que se ofertó los servicios del LAM. Incluso nos visitaron sus donantes y la Fundación Hermano Miguel que trabaja con dicho proveedor, ofertó a CONFEVIDA instalarse en un piso de su nuevo edificio.

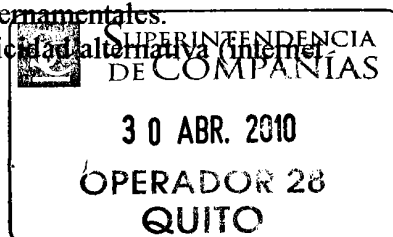
Respecto a Centros Hospitalarios

- Esta pendiente la firma del Convenio con el Hospital del Río, ésta se ha dilatado, pues el Hospital tiene una visión de servicios exclusivos del Hospital.
- Con el Hospital Metropolitano se han realizado varias conversaciones con el Dr Esteban Santos, para formar parte de los servicios de la Clínica del Deporte del Hospital Metropolitano. CONFEVIDA entraría como un socio proveedor de servicio y la Clínica se entendería con el Hospital, directamente con Dirección Médica, pues ha sido priorizada la Clínica. Esta propuesta se concretaría a inicios del 2011, tal vez a finales del 2010. La misma exige el desarrollo de experticias en diferentes deportes. Al momento la prioridad es captar a Jefferson Pérez para el lanzamiento del libro de Fracturas que se llevará a cabo en el mes de Marzo y realizar la presentación del LAM. Por otro lado, esta alianza si ha contemplado el servicio del laboratorio en el campo de la clínica, hay interés en los miembros del Directorio porque se mantenga este uso también.
- Está pendiente la firma del Convenio con el HBO para atención a niños de escasos recursos.
- Pendientes las visitas al COE, AEF.
- En un inicio se trabajó buscando apoyo para cirugías múltiples en el Hospital Metropolitano con Metrofraternidad; en la Fundación Tierra Nueva con el Hospital del Padre Carolo, incluso se hizo una propuesta de Convenio en el HBO, este trabajo lo podrá continuar el Club de Benefactores.
- Está pendiente el trabajo ya iniciado con el IESS y con empresas aseguradoras, para la inclusión de nuestro servicio en su cobertura.

ACCIONES DE MERCADEO

En el Plan de Negocios se acordó promocionar CONFEVIDA como Centro Neurológico a través de:

- Marketing directo con profesionales Neuropediatras, Traumatólogos- Ortopedistas generales y pediátricos, Fisiatras y Tecnólogos Fisioterapistas, a través de: conferencias y charlas con profesionales extranjeros y locales para difundir las bondades del Centro Neurológico y con visitas al centro.
- Marketing relacional con los centros de Salud (hospitales, maternidades, clínicas particulares), centros de rehabilitación e Instituciones Gubernamentales.
- Marketing promocional utilizando las técnicas BTL, publicid. alternativa (internet, brochures, memos, cartas).



Se trabajó ofertando tres servicios, a través de la incorporación de un laboratorio de marcha y del método de theasuit. Se ofertó diagnóstico complementario, tratamiento planificado e investigación de parálisis cerebral y afecciones neurológicas motoras. Con la visión futura de incorporar una Unidad de Plasticidad Neuronal.

Se realizó marketing relacional y no transaccional, lo que implica la atención y cultivo de la relación con el cliente y no únicamente la entrega de un servicio en la que cada acto de venta tiene que ser rentable. Se considera que el valor de un cliente es importantísimo, por lo tanto en este tipo de marketing relacional una transacción puede dar pérdida pero a la larga se gana.

Este tipo de marketing implica comunicación con el cliente, orientación a la satisfacción del cliente, es un mercadeo personalizado, informativo, individualizado e interactivo. La misión es crear y mantener al cliente a través de una relación personal continuada, relevante y fructífera para ambos.

Se buscó :

- A) Aumentar el número de clientes.
- B) Atraer a nuevos clientes
- C) Realizar el plan para clientes privilegiados que son los pacientes de escasos recursos a quienes se reconoce un 30% de descuento en su mayoría a través de convenios (Varios convenios están pendientes de firma) y, los médicos o centros de salud referentes de pacientes a quienes se reconoce un 10% del costo del examen.

Se trazó un pequeño plan en el cual se consideró como:

Demanda:

Al vacío de diagnóstico complementario y tratamiento en trastornos neuro-motores en el campo del análisis de movimiento, para lograr una mayor autonomía y mejorar la calidad de vida.

Segmento:

Segmentación geográfica a nivel nacional.

Segmentación Demográfica, el nicho del mercado en el campo clínico es de niños y adultos con problemas en el sistema músculo esquelético y neuro- motor. En el caso de la Parálisis Cerebral está sectorizado en la población más pobre del país.

En el campo laboral y del deporte la segmentación incluye niños, niñas, jóvenes y adultos, así como, empresas aseguradoras y Federaciones Deportivas.

En el campo de la investigación, el segmento incluye a centros de educación superior, población de pregrado y posgrado de Traumatología, Fisioterapia, Fisiatría, Neurología y Deportología.

En el campo de Motion 3D a agencias de publicidad y universidades con esta carrera.

Consumidores:

Pacientes niños, niñas, jóvenes, adultos en el ámbito nacional y sus representantes/ padres de familia.

Proveedores:

Médicos especialistas, fundaciones, organizaciones.

Ventaja Competitiva:

Los productos que ofertamos no existen en el país y son absolutamente personalizados.

Marca CONFEVIDA ofrece tecnología de punta, única en el país con personal altamente calificado, garantizando atención eficaz, cálida, técnica, puntual, cumpliendo standards de calidad, orientada a la satisfacción del cliente.

Oferta

En un inicio se ofertó

- 1.- LAM completo 5 módulos 490USD
- 2.- Video análogo más base de datos 280USD
- 3.- Evaluación con Neurorehabilitadora 30USD

Se ofertó también consultas especializadas de traumatología y neuro-rehabilitación, método therasuit , terapias, prótesis y órtesis, estos últimos como Referencia a CRI y Protélite.

A partir de fines del mes de Noviembre se ha podido ofertar la baropodometría a un costo de 40USD y la EMG de superficie, también como exámenes individuales.

Plaza

Nivel Nacional, Sede en Quito. Se trabajó en Cuenca y Ambato.

Promoción

El error de nuestro trabajo en mercadeo está en nuestro objetivo general buscando posicionar a CONFEVIDA como un centro que oferta técnicas y tecnologías de punta, de alta precisión y con servicios de LAM, Therasuit y prótesis y órtesis. Este objetivo dilató la oferta exclusiva de un servicio nuevo, que requiere concentrar los esfuerzos en aperturar mercado a un producto desconocido en el país

Se ha realizado una intensa promoción a través de medios de comunicación, visitas personalizadas, charlas, talleres, entrega de brochures, solicitudes de exámenes.

Si bien es cierto, la promoción no dio los frutos esperados, la inversión en la misma no ha sido significativa, pues se contó con el esfuerzo de las socias en la parte promocional. Desde un inicio se desarrolló la página con el apoyo del Ing. González y está pendiente la actualización de mensajes testimoniales y la incorporación de estudios e investigaciones que fortalezcan la información de nuestros visitantes a la página.

También está pendiente la comunicación del mensaje animado a través de videos y WEB, la promoción en deporte y continuar trabajando a nivel nacional con prioridad en Guayaquil.

Como se manifestó, la promoción en el campo laboral encontró competencia mejor preparada en posturología, la propuesta ha sido aliarse pero falta concretar. Es importante resaltar el gran interés que se crea con el LAM en los centros educativos respecto de la investigación, es un campo muy amplio ha seguir cultivando, pues contribuirá a nuestros objetivos, a mejorar nuestra calidad y a ganar renombre nacional e internacional.

Otras actividades

CAPTACION DE FONDOS

Se ha trabajado en CAPTACION DE FONDOS con proyectos que permitan obtener recursos de donantes externos, buscando cumplir con nuestro objetivo de responsabilidad social empresarial.

Para Fundación Campamento Nueva Esperanza con el apoyo de NESsT, se está elaborando una propuesta de actividad social empresarial.

Para la convocatoria de la OIT se presentó junto con la Econ. Mónica Arias, una propuesta de microseguros que no resultó ganadora, esta pendiente presentarla a otros donantes y agentes de seguros.

Se trabajó una nueva propuesta enviada a un DONANTE ALEMAN, para conseguir recursos para realizar exámenes de LAM para pacientes de escasos recursos.

Adicionalmente, se está trabajando con el Ministerio de Salud la propuesta ya referida.

Con lo expuesto, se afirma el cumplimiento de los objetivos trazados, salvo el objetivo 3, que se planteó para el año 2010, así como, el que se han direccionado las acciones a cubrir los riesgos señalados en el Plan de Negocios y dejar de lado la idea de un Centro Neurológico y la oferta de una servicio integral.

Este informe, permite ver la necesidad de continuar con el direccionamiento planteado a fines de 2009, es decir, cambiar la estrategia de mercadeo, priorizar el mercadeo, ofertar exclusivamente el LAM como un examen complementario.

El LAM como producto nuevo, exige concentrar nuestros esfuerzos en la venta de los productos del LAM, así como, en el desarrollo de nuevos productos en todos sus campos de acción.

Somos el primer LAM del país, esta ventaja competitiva hay que aprovecharla cubriendo todos los campos de acción, lo que requiere una nueva inversión para crecer y afianzarse en el mercado. Por otro lado, es clave fortalecer otras Alianzas estratégicas que ofrecen un buen futuro, como la Clínica de Servicios del Deporte del Hospital Metropolitano.

A continuación se presenta un análisis FODA a Diciembre del 2009; conclusiones y el Análisis Financiero presentado por nuestra Financiera como elementos que permitan trabajar la nueva Planificación Estratégica y el nuevo presupuesto.

Aquí propongo una nueva misión exclusiva del LAM, sobre cuya base debe iniciar el trabajo del 2010.

Propuesta de misión del LAM

Realizar un examen computarizado del movimiento, con tecnología de punta y con personal altamente capacitado, de acuerdo a las necesidades individuales de cada paciente o deportista, entregando un informe completo analítico del trabajo conjunto de músculos, articulaciones y nervios, para producir el movimiento en estudio de tal forma que permita a sus médicos, rehabilitadores y /o entrenadores complementar diagnósticos, direccionar tratamientos y/o entrenamientos.

ANALISIS FODA

FORTALEZAS	AMENAZAS
• Capacidad instalada • Recurso humano capacitado • Servicio único, alta calidad, primero en el país • Servicio permite obtener diagnósticos precisos y direccionar tratamientos adecuados, reducción de costos • Ámbitos de acción en diferentes campos permite ampliar productos a ofertar y crecer el espectro de mercado.	• Costo del servicio clínico • Ciclo de vida del servicio clínico • Desarrollo de Competencia Interés en el campo público y/o privado por poner un laboratorio de marcha • El segmento de mercado objetivo en el campo clínico está concentrado en población de escasos recursos. • La apertura de mercado producto nuevo/Clase médica no muy abierta a nueva tecnología • Situación interna del país, cambio del rumbo político y económico no atrae inversionistas.
DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
• Falta de experticia en mercadeo • Existe todavía confusión de roles entre unidad de apoyo administrativo y Dirección de LAM. • Falta de capacitación al personal no técnico • Falta personal técnico capacitado cuando incrementa demanda • Falta de capital extra para cobertura del trabajo y ampliación de oferta • Altura del local impide desarrollo de protocolos para todos los deportes	• Diversificación de oferta de servicios • Alianzas Estratégicas como Hospital Metropolitano/ Federación de Golf, médicos, fisioterapistas, etc • Interés de deportólogos. • Tercerización del servicio • Políticas de cobertura de salud y de discapacidades Art47 y 48 Nueva Constitución • Patente y marca • El desconocimiento sobre la tecnología del laboratorio de marcha constituye una importante

• Acceso limitado a parqueo	barrera de entrada de la competencia. • Buenos resultados y reducción de costos del tratamiento de niños con PC y mercadeo boca aboca por cliente satisfecho • Bajo costo de traslado de equipos
---	--

CONCLUSIONES

- a- Concretar en el MSP permiso de funcionamiento
- b- Elaborar plan de trabajo 2010, considerando el redireccionamiento de priorizar exclusivamente el LAM y establecer el equipo de trabajo exclusivo del LAM
- c- Elaborar presupuesto 2010, considerando cambio de local, un gerente con dedicación a mercadeo, personal capacitado como backup.
- d- Desarrollar protocolos diferentes deportes/ concretar apoyos de entrenadores y campeones.
- e- Insistir en base de datos a satisfacción del personal de LAM.
- f- Concretar alianzas estratégicas, convenios y acuerdos. Priorizar Hospital Metropolitano.
- g- Impulsar la promoción a nivel nacional priorizando Guayaquil y Manabí sin descuidar Cuenca y Ambato.
- h- Solicitar préstamo para capital de trabajo y nueva inversión.(Por unanimidad se aprueba el préstamo de 45000USD a ser solicitado en el BNF el 13 de Mayo).
- i- Realizar exámenes gratuitos y enviar informe a donantes.
- j- Continuar Posicionando al LAM en la comunidad profesional especializada a través de promoción especializada, en las ramas de Neuropediatría, Traumatología –Ortopedia, Deportología, Fisioterapia, Fisiatría, en los diferentes centros de salud y del deporte a través de: visitas directas, charlas, talleres, Congresos, Ferias de la Salud, a fin de que se lo identifique como un servicio de examen complementario de alta calidad y único en su género.
- k- Lograr incrementar el desarrollo de mercado con la venta de servicios a través de marketing directo en los diferentes segmentos con personal especializado en el campo de salud y de mercadeo.
- l- Elaborar paquetes de oferta para venta del servicio conforme a las necesidades del mercado.
- m- Trabajar un plan de RSE fortaleciendo el Club de Benefactores/ Plan Padrino así como la venta de tarjetas.
- n- Distribuir material promocional y de comunicación para los diferentes segmentos.
- o- Desarrollar el campo de trabajo en motion 3D para agencias de publicidad como un producto que llene vacíos. de pacientes, ofertar para dibujos animados, publicidad, propagandas
- p- Establecer un sistema de medición de satisfacción del cliente externo e interno.

ANÁLISIS DE LAS CUENTAS DEL BALANCE

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009

El propósito del presente análisis, es dar a conocer con algún grado de detalle el comportamiento de las cuentas contables que conforman el Balance, tanto en el Activo como en el Pasivo y Patrimonio. A continuación se presenta el Balance General de CONFEVIDA CÍA LTDA. al 31 de diciembre de 2009.

CONFEVIDA CÍA LTDA. BALANCE GENERAL PERÍODO: AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009				
CÓDIGO	CUENTAS	VALOR		% PARTICIP.
1000	ACTIVO			
1100	ACTIVO CORRIENTE	7,761.89	0.00	3.45%
1111	CAJA	487.72	0.00	0.22%
1112	FONDOS FIJOS	205.40	0.00	0.09%
111201	Caja Chica	205.40	0.00	0.09%
1114	BANCOS	117.04	0.00	0.05%
1121	CLIENTES	990.00	0.00	0.44%
112102	Cientes Mayoristas	990.00	0.00	0.44%
1122	ANTICIPO PROVEEDORES	5,000.75	0.00	2.22%
112201	Anticipo Proveedores Nacionales	5,000.75	0.00	2.22%
11220101	Anticipo Proveedores: Econ Manguashca	5,000.00	0.00	2.22%
11220111	Anticipo Proveedores: Technova	0.75	0.00	0.00%
1127	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	881.18	0.00	0.39%
112704	Otras cuentas por cobrar: S.R.L.	881.18	0.00	0.39%
1130	REALIZABLE	79.80	0.00	0.04%
1132	INVENTARIO EN TRANSITO	79.80	0.00	0.04%
113201	Inventario en Transito	79.80	0.00	0.04%
1200	ACTIVO NO CORRIENTE	217,031.84	0.00	96.55%
1211	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	6,990.38	0.00	3.11%
121105	Muebles y Enseres	6,109.20	0.00	2.72%
121106	Equipos de Computación	541.63	0.00	0.24%
121107	Equipos Diversos	339.55	0.00	0.15%
121107001	Equipos Diversos de Oficina	339.55	0.00	0.15%
1212	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-621.70	0.00	-0.28%
121205	Depreciac. Acumulada.: Muebles y Enseres	-254.55	0.00	-0.11%
121206	Depreciac. Acumulada: Eq. Computación	-75.23	0.00	-0.03%
121207	Depreciación Acumulada: Equipos Diversos	-14.15	0.00	-0.01%
121209	Depreciación Acumulada: Software	-277.78	0.00	-0.12%
1220	ACTIVOS DIFERIDOS	201,157.63	0.00	89.49%
122001	Gastos de constitución y organización	37,395.66	0.00	16.64%

122002	Maquinaria y Equipo en Pre operación	163,761.96	0.00	72.85%
1221	IMPTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	42.90	0.00	0.02%
122101	Impuestos pagados por anticipado: Impuesto a la Renta	42.90	0.00	0.02%
1223	CARGAS DIFERIDAS	7,462.64	0.00	3.32%
122301	Serv. seguridad pagado x anticipado (CGB)	177.52	0.00	0.08%
122302	Seguros Pagados por Adelantado	7,285.12	0.00	3.24%
1290	OTROS ACTIVOS	2,000.00	0.00	0.89%
129001	Software y Hardware	2,000.00	0.00	0.89%
	TOTAL ACTIVOS	224,793.74	0.00	100.00%
2000	PASIVO			
2100	PASIVO CORRIENTE	0.00	81,630.87	36.31%
2111	REMUNERACIONES POR PAGAR	0.00	2,419.55	1.08%
2112	PROVEEDORES	0.00	35,295.91	15.70%
211201	Proveedores Nacionales	0.00	502.91	0.22%
21120104	Proveedores Nacionales: CGB	0.00	209.22	0.09%
21120111	Proveedores Nacionales: Artes Graficas S.	0.00	293.70	0.13%
211202	Proveedores del Exterior	0.00	34,793.00	15.48%
21120201	Proveedores del Exterior: BTS	0.00	34,793.00	15.48%
2115	DOCUMENTOS POR PAGAR	0.00	707.44	0.31%
211501	Doc. x pagar: Alianza Cía Seguros y Reaseguros S.A.	0.00	707.44	0.31%
2117	IMPUESTOS POR PAGAR	0.00	453.37	0.20%
2118	OBLIGACIONES POR PAGAR	0.00	122.85	0.05%
211801	I.E.S.S. por Pagar	0.00	122.85	0.05%
2119	PRESTAMOS DE ACCIONISTAS	0.00	32,608.51	14.51%
211901	Préstamos de Socios	0.00	8,595.67	3.82%
211902	Préstamos de Socios para futuras capitalizaciones	0.00	24,012.84	10.68%
2121	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	0.00	10,023.23	4.46%
212104	Otras Ctas. por Pagar: Dr. L.C. Becerra	0.00	124.90	0.06%
212105	Fondo exámenes pac. escasos recursos	0.00	2,441.44	1.09%
212106	Otras Cuentas por Pagar	0.00	7,456.89	3.32%
	TOTAL PASIVOS	0.00	81,630.87	36.31%
3000	PATRIMONIO			
3111	CAPITAL SOCIAL	0.00	1,000.00	0.44%
3113	APORTE FUTURA CAPITALIZACION	0.00	139,726.04	62.16%
3122	RESULTADO DEL EJERCICIO	0.00	2,436.84	1.08%
	TOTAL PATRIMONIO	0.00	143,162.88	63.69%
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	0.00	224,793.74	100.00%

ACTIVO

Al 31 de diciembre de 2009, los Activos de CONFEVIDA CÍA LTDA. totalizan 224.793,74 dólares. *El Activo Corriente* asciende a 7.761,89 dólares y representa apenas el 3,45% del total de Activos, mientras que el *Activo no Corriente o Activo Fijo*, es equivalente a 217.031,84 dólares y representa el 96,55%.

Activo Corriente

A continuación se detallan las cuentas que conforman el *Activo Corriente*, con el saldo que mantienen al 31 de diciembre del 2009 y el porcentaje de participación en el total de activos: *Caja* (con \$487,72, el 0,22%); *Caja Chica* (con \$205,40, el 0.09%); *Bancos* (con \$117,04, el 0,05%); *Clientes* (con \$990 y el 0,44%); *Anticipo a Proveedores* (con \$5.000,75 y el 2,22%); *Otras Cuentas por cobrar: SRI* (con \$881,18 dólares y el 0,39%) e *Inventarios en Tránsito* (con \$79,80y el 0,04% de participación).

Anticipo a Proveedores

El rubro más importante dentro del Activo Corriente es el de *Anticipo a Proveedores Nacionales*, con el 2,22% de contribución en el *Activo Total*, el saldo de esta cuenta al 31 de diciembre de 2009 es de 5.000,75 dólares e incluye el anticipo entregado al profesional responsable de la elaboración del Estudio de Factibilidad del Laboratorio de Análisis de Movimiento, Econ. Maiguashca, por un total de 5.000 dólares, esta cuenta será regulada en el año 2010.

Clientes

Es también importante la cuenta *Clientes* que totaliza 990 dólares con el 0,44% de participación en el *Activo Total*, el saldo referido corresponde a la entrega en consignación de tarjetas a la empresa La Favorita, cuya venta servirá para incrementar el fondo con que Confevida subsidiará el pago de los exámenes realizados a pacientes de escasos recursos. Esta deuda se mantendrá por cobrar hasta que dicha Empresa haya vendido la totalidad de las tarjetas entregadas.

Otras Cuentas por Cobrar: Servicio de Rentas Internas

El rubro *Otras Cuenta por Cobrar: Servicio de Rentas Internas*, presenta un saldo de 881,18 dólares al 31 de diciembre de 2009, del orden del 0,39% de participación en el total de *Activos Fijos*.

Este valor registra un cobro indebido realizado por el SRI en el momento en que se desaduanizó el equipo del Laboratorio, se cobró de manera anticipada el impuesto a la salida de capitales sobre el 60% del costo de los equipos, valor que debió ser cancelado en el plazo de un año y que recién comenzó a pagarse a partir del mes de junio del año 2009, dicho impuesto está siendo retenido por el Produbanco de manera mensual, a medida que se cancelan las cuotas al proveedor, por lo que el cobro del impuesto se está duplicando.

A través del Doctor Rivadeneira se ha realizado el reclamo correspondiente y en el mes de marzo de 2010 luego de recibida la notificación del SRI, el valor objeto del reclamo fue acreditado en la cuenta de CONFEVIDA con los respectivos intereses.

Activo no Corriente o Fijo:

Las cuentas que conforman el *Activo no Corriente o Fijo* se presentan a continuación, con el saldo que mantienen al 31 de diciembre de 2009 y el porcentaje de participación en el total del Activo: *Propiedad, Planta y Equipo* (con \$6.990,38 y el 3,11%), *Depreciación Acumulada* (con -\$621,70 y el -0,28%), *Activos Diferidos* (con \$ 201.157,63 y el 89,49%), *Impuestos pagados por Anticipado* (con \$42,90 y el 0,02%), *Cargas Diferidas* (con \$7.462,64 y el 3,32%); y, *Otros Activos* (con \$2.000 y el 0,89% de participación).

Propiedad, Planta y Equipo

Este grupo de activos se relacionan con las inversiones realizadas por la Empresa en las adquisiciones de *Muebles y Enseres* (\$6.109,20), *Equipos de Computación* (\$541,63) y *Equipos Diversos de Oficina* (\$339,55). Estos valores comenzaron a depreciarse desde el mes de agosto de 2009, coincidiendo con la fecha de uso de estos activos.

Activos Diferidos

El rubro de mayor importancia dentro del Activo Fijo es *Activos diferidos*, cuenta que al 31 de diciembre del 2009 asciende a 201.157,63 dólares con el 89,49% de participación en el total del Activo Fijo.

Los Activos Diferidos lo constituyen 2 rubros:

Gastos de Constitución y Organización

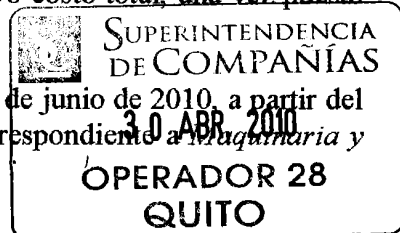
Los *Gastos de Constitución y Organización* totalizan 37.395,66 dólares al 31 de diciembre del 2009 y constituyen el 16,64% del Activo Total. Son importantes los ítems relacionados con: *Arriendos* (\$6.072), *Adecuaciones* (\$3.590,15), *Capacitación* (\$3.737,75), *Sueldos y Salarios* (\$5.892,32) y *Honorarios* (\$12.586,72).

Los gastos de *Constitución y Organización* comenzarán a amortizarse a partir del mes de julio de 2010, mes previsto para el inicio formal de operaciones, serán amortizados para un período de 2 años, los Arriendos, y de 5 años el resto de ítems.

Maquinaria y Equipo en Pre-operación

El rubro de *Maquinaria y Equipo en Pre-operación* registra en el balance un saldo de 163.761,96 dólares, que incluye *Equipos de Laboratorio* (\$731,01), de *Rehabilitación* (\$2.500) y el *Laboratorio de Análisis de Movimiento*, cuyo costo total, una vez puesto en las instalaciones es de 160.530,96 dólares.

Se estima que el período pre-operacional será hasta el mes de junio de 2010, a partir del mes de julio de 2010, el valor de 163.761,96 dólares correspondiente a *Maquinaria y*



Equipos en Pre-operación será activado, y el mismo mes empezará a depreciarse en línea recta en un período de 10 años.

Cargas Diferidas

Seguros Pagados por Anticipado

El rubro de *Cargas Diferidas* considera un saldo de 177,52 dólares por *Servicios de Seguridad Pagados por Anticipado*, valor que será diferido para 2 meses y, los *Seguros Pagados por Anticipado*, por el valor de 7.285,12, valor que será amortizado también a partir del mes de julio del 2010 por un período de 1 año.

Otros Activos

Por último, el rubro de *Otros Activos*, incluye el *Software* elaborado para la Base de Datos del Laboratorio, por un valor de 2.000 dólares, mismo que comenzó a depreciarse a partir del mes de agosto de 2009.

PASIVO

Al 31 de diciembre de 2009, los *Pasivos* de CONFEVIDA CÍA LTDA, es decir, las obligaciones que mantiene la Empresa, totalizan 81.630.87 dólares. CONFEVIDA mantiene solamente obligaciones corrientes, que representan el 36,31% del total del Pasivo y Patrimonio.

Pasivo Corriente:

Las cuentas que lo conforman son:

Remuneraciones por Pagar

Cuenta que totaliza 2.419,55 dólares con una participación del orden del 1,08% en el total de los Pasivos y Patrimonio y se refiere a los sueldos, beneficios de Ley y Honorarios que se deben cancelar el primer día del mes de enero y en las fechas previstas por la Ley para el pago del Décimo Tercer, Décimo Cuarto sueldo y vacaciones.

Proveedores Nacionales

Con un total de 502,91 dólares y el 0,22% de participación en el total. Al 31 de diciembre de 2009, la Empresa mantiene cuentas pendientes de pago con dos proveedores: CGB por 209,22 dólares y Artes Gráficas Señal por 293,70 dólares. Estas dos obligaciones fueron canceladas en los primeros días del mes de enero del 2.010.

Proveedores del Exterior

El principal y único Proveedor del Exterior es BTS, empresa proveedora del Laboratorio de Análisis de Movimiento. Al 31 de diciembre del 2009 CONFEVIDA

mantiene con BTS una deuda pendiente por 34,793 dólares, equivalente al 15,48% del total de Pasivos y Patrimonio, este valor corresponde a 5 cuotas pendientes de pago.

Documentos por Pagar

Cuyo valor asciende a 707,44 dólares equivalente al (0,31%) y corresponde a la última letra que debe ser cancelada en el mes de enero de 2010, a Alianza Compañía de Seguros y reaseguros S.A., por la contratación de la póliza de seguros de los activos de la Empresa.

Impuestos por pagar e IESS por Pagar

Son obligaciones de pago inmediato que CONFEVIDA debe cancelar. Al SRI, por retenciones en la fuente el valor de 453,37 dólares (0,20%) y al IESS por aportes de los empleados, un total de 122,85 dólares, equivalente al 0,05%.

Préstamos de Socios

La participación de este rubro es importante en el Pasivo Total, los préstamos de socias ascienden a 32.608,51 dólares al 31 de diciembre de 2009.

Por decisión del Directorio, cuando CONFEVIDA cuente con liquidez suficiente, se debe cancelar a las socias 8.595,67 dólares, recursos que fueron desembolsados por las Señoras en los inicios de la elaboración del proyecto del LAM.

La diferencia, equivalente a 24.012,84 dólares son recursos que deben ser capitalizados, con tal propósito, cuando se disponga del depósito correspondiente (ya que son egresos realizados directamente por las socias), este valor será reclasificado a Patrimonio y específicamente a la cuenta de Aportes para Futuras capitalizaciones.

A continuación se presenta el Estado de Cuentas por pagar a cada una de las socias al 31 de diciembre de 2009

CÓDIGO	SOCIAS	VALOR
2119	PRESTAMOS DE SOCIAS	32.608,51
211901	Préstamos de Socios	8.595,67
21190101	Préstamos de Socios: Sra. Isabel Rodríguez	3.879,46
21190102	Préstamos de Socios: Dra. Mónica Pesántez	2.851,56
21190103	Préstamos de Socios: Ing. Virginia Rivadeneira	1.631,91
21190104	Préstamos de Socios: Econ. Teresa Mogrovejo	172,47
21190105	Préstamos de Socios: Lcda.. Nancy Hidalgo	60,26
211902	Préstamos de Socios para futuras capitalizaciones	24.012,84
21190201	Préstamos Socios futura capitalización: Isabel Rodríguez	4.460,35
21190202	Préstamos Socios futura capitalización: Mónica Pesantez	1.338,32
21190203	Préstamos Socios futura capitalización: Virginia Rivadeneira	191,94
21190204	Préstamos Socios futura capitalización: Teresa Mogrovejo	8.524,39
21190205	Préstamos Socios futuras capitalización: Nancy Hidalgo	9.497,84

Otras Cuentas por Pagar

Este rubro totaliza 10.023,23 dólares y su participación en el total del Pasivo y Patrimonio es del 4,46%. Hay tres ítems que conforman esta cuenta y son:

Cuentas por Pagar al Dr. Luis Carlos Becerra con 124,90 dólares, valor que fue depositado en CONFEVIDA con el propósito de pagar valores correspondientes a la declaración de Impuesto a la Renta correspondiente al ejercicio 2009 del mencionado profesional, sin embargo, deberá ser reembolsado al Doctor Becerra debido a que el total de Ingresos recaudados por el Doctor no sobrepasó la base sujeta de impuesto.

Fondo para exámenes de pacientes de escasos recursos con 2.441,44 dólares. Este fondo fue posible conformarlo a través de las donaciones realizadas por las siguientes personas y Empresas: Familia Pesántez Pesántez, con un aporte de 700 dólares, Empresa PrintoPac CL con 400 dólares, Artes Gráficas Señal con 300 dólares y Sr. Marcelo Peñaherrera Pesántez con 120 dólares.

El fondo fue posible incrementarlo también por la venta de tarjetas, sin embargo, el valor total recaudado por este concepto se podrá saber solo cuando la Empresa Supermaxi cancele el valor producto de la venta de tarjetas y CONFEVIDA podrá disponer de él solamente cuando este valor sea cancelado.

El Fondo para exámenes de pacientes de escasos recursos irá disminuyendo y será reclasificado a la cuenta de ingresos, a medida que se vayan realizando dichos exámenes.

Otras cuentas por Pagar, el saldo de esta cuenta asciende a 7.456,89 dólares, de este monto, 7.129 dólares es el primer aporte entregado por la Sra. Mariela de Peñaherrera cuando CONFEVIDA la aceptó como socia, y es un monto sobre el que CONFEVIDA debe tomar algún tipo de decisión en vista de que la Sra. de Peñaherrera no se ha pronunciado al respecto.

Este rubro incluye además, un valor de 318,54 dólares que corresponde a gastos realizados con chica por los meses de noviembre y diciembre de 2009 y que no han sido repuestos hasta la presente fecha, conjuntamente con los egresos realizados en los meses de enero, febrero, marzo y abril del 2010.

PATRIMONIO

Al 31 de diciembre del 2010, el *Patrimonio* de CONFEVIDA asciende a 143.162,88 dólares y presenta un porcentaje de participación del orden del 63,69% en el Total del Pasivo y Patrimonio.

Tres cuentas conforman el Patrimonio de la Empresa.

Capital Social

El *Capital social* de la Empresa es de 1.000 dólares y representa el 0,44% del total del Pasivo y Patrimonio, el monto del capital es equivalente a 1.000 participaciones de 1 dólar cada uno. A diciembre de 2009 cada una de las socias cuenta con 200 participaciones.

Aporte futuras capitalizaciones

Es el ítem más importante del Patrimonio, asciende a 139.726,04 dólares y representa el 62,16% en el total del Pasivo y Patrimonio. Sobre esta cuenta, la Junta General de socios debe tomar la decisión de capitalizar la Empresa. A continuación se presenta el detalle de los aportes realizados por cada una de las socias al 31 de diciembre de 2009.

CÓDIGO	SOCIAS	VALOR
3113	APORTE FUTURA CAPITALIZACION	139.726,04
311301	Aporte Futura Capitalización: Sra. Isabel Rodríguez	30.148,66
311302	Aporte Futura Capitalización: Dra. Mónica Pesántez	33.092,33
311303	Aporte Futura Capitalización: Ing. Virginia Rivadeneira	34.576,28
311304	Aporte Futura Capitalización: Econ. Teresa Mogrovejo	17.499,48
311305	Aporte Futura Capitalización: Lcda. Nancy Hidalgo	24.409,29

Resultados del Ejercicio

Los *Resultados del Ejercicio* 2009, ascienden a 2.436,84, valor que representa el 1.08% del Pasivo y patrimonio.

A continuación se analiza el estado de Resultados de CONFEVIDA CIA LTDA.

ESTADO DE RESULTADOS

A continuación se presenta el Estado de Resultados de CONFEVIDA CÍA LTDA. del período: 01 de marzo al 31 de diciembre del 2009.

CONFEVIDA CÍA. LTDA.			
ESTADO DE RESULTADOS			
PERIODO: DEL 01 DE MARZO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009			
CODIGO	CUENTAS	TOTAL	PORCENTAJE
411104	INGRESOS		
	INGRESOS POR SERVICIOS		
41110401	Ingresos por servicios: Analisis computarizado de la marcha	8.547,00	85,70%
41110402	Ingresos por servicios: Consumo Materiales (LAM)	120,00	1,20%
41110403	Ingresos por servicios: Consulta Medica	255,00	2,56%

41110404	Otros Servicios Relacionados	78,24	0,78%
41110405	Ingresos por Talleres	960,00	9,63%
4210	INGRESOS FINANCIEROS	12,91	0,13%
	TOTAL INGRESOS	9.973,15	100,00%
	EGRESOS		
6111	GASTOS DE PERSONAL FIJOS		
611101	Sueldos		
6115	OTROS GASTOS DE PERSONAL	3.081,39	40,89%
611501	Honorarios Profesionales	1.757,52	23,32%
611503	Otros Gastos de Personal: Refrigerios – Cafetería	31,85	0,42%
611504	Otros Gastos de Personal: Uniformes	174,11	2,31%
611506	Reuniones y Agasajos	62,22	0,83%
	Otros Gastos de Personal: Servicios Contratados (Dr. Luis Carlos Becerra)	1.007,72	13,37%
611509	Viajes y Viaticos	47,97	0,64%
6116	GASTOS GENERALES	3.298,58	43,77%
611601	Arriendos	0,00	0,00%
611603	Internet	407,24	5,40%
611604	Luz y Agua	138,93	1,84%
611605	Teléfonos	380,38	5,05%
611606	Papelería, Formularios, Folletos	172,44	2,29%
611607	Utiles de Oficina	71,44	0,95%
611608	Servicios de Seguridad	248,52	3,30%
611609	Gastos de mensajería	333,71	4,43%
611610	Servicio de Datafast	89,60	1,19%
611611	Cartuchos - Toner impresoras	141,12	1,87%
611614	Impuestos y Contribuciones	427,74	5,68%
611616	Utiles de Aseo	61,88	0,82%
611617	Impresiones, Fotocopias, Anillados.	90,39	1,20%
611627	Depreciación Muebles y Enseres	254,55	3,38%
611628	Depreciación Equipo de Cómputo	75,23	1,00%
61162901	Depreciación Equipos Diversos de Oficina	14,15	0,19%
611630	Depreciación Software	277,78	3,69%
611655	Gastos de talleres	82,21	1,09%
611658	Gastos Varios (Navidad)	31,27	0,41%
6117	PUBLICIDAD	62,66	0,83%
611711	Trípticos, folletos, carpetas, tarjetas de presentación, otros	62,66	0,83%
6118	GASTOS DE OPERACIÓN	649,79	8,62%
611801	Insumos de Laboratorio	197,30	2,62%
611802	Mantenimiento Instalaciones	74,32	0,99%
611805	Transporte, Fletes y Peajes	93,60	1,24%
611806	Limpieza de Locales	284,57	3,78%
6131	GASTOS FINANCIEROS	443,90	5,89%
613103	Gastos Bancarios	398,29	5,28%
613104	Comisión Tarjetas de Crédito	35,28	0,47%
613106	Intereses no Bancarios, multas	10,33	0,14%
	TOTAL EGRESOS	7.536,31	100,00%
	RESULTADOS	2.436,84	

En el período del 01 de marzo al 31 de diciembre de 2009, CONFEVIDA presenta un resultado positivo equivalente a 2.436,84 dólares, debido a que los ingresos recaudados fueron superiores a los gastos incurridos.

INGRESOS

CÓDIGO	CONCEPTO	VALOR	PORC.
411104	INGRESOS POR SERVICIOS	9,960.24	99.87%
41110401	Ingresos por servicios: Análisis computarizado de la marcha	8,547.00	85.70%
41110402	Ingresos por servicios: Consumo Materiales (LAM)	120.00	1.20%
41110403	Ingresos por servicios: Consulta Medica	255.00	2.56%
41110404	Otros Servicios Relacionados	78.24	0.78%
41110405	Ingresos por Talleres	960.00	9.63%
4210	INGRESOS FINANCIEROS	12.91	0.13%
	TOTAL INGRESOS	9,973.15	100.00%

Los *Ingresos* del período, (período pre operacional en el que CONFEVIDA atendió al público), totalizan 9.973,15 dólares, de los cuales, 9.960,24 dólares corresponden a ingresos por servicios, esta cifra corresponde al 99,87% del total de ingresos recaudados.

Ingresos por Servicios

Análisis computarizado de la marcha

El ítem más importante en los ingresos, es el del servicio: *Análisis Computarizado de la Marcha*, que totaliza 8.547 dólares, con un porcentaje de participación del orden del 85,70% en el total de ingresos.

En efecto, CONFEVIDA realizó en el periodo mencionado un total de 20 exámenes, de los cuales, 13 se cobraron a un precio de 490 dólares, 1 a 441 dólares, 2 a 343 dólares y 1 a 200 dólares. Se realizaron también 3 Video Análogo y base de Datos, 2 se cobraron a 280 dólares y 1 a 290 dólares.

El resto de rubros de ingresos presentan porcentajes de participación considerablemente inferiores en el total de Ingresos, así:

Análisis computarizado de la marcha (Consumo de materiales)

Este servicio totaliza 120 dólares y participa con el 1,20% en el total de ingresos. Se realizaron 2 Laboratorios en los que se cobraron solamente el costo del material por un total de 120 dólares (a 60c/u).

Consulta Médica

Por el servicio de consulta médica CONFEVIDA recaudó 255 dólares, valor que representa el 2,56% del total de ingresos. Se atendió a 8 pacientes, de los cuales, 6 cancelaron 30 dólares, 1, 25 dólares y 1 paciente 50 dólares.

Otros Servicios Relacionados

Este rubro de ingresos totaliza 78,24 dólares, monto equivalente al 0,78% del total de ingresos y corresponde al valor pagado por PROTELITE en función del contrato verbal que CONFEVIDA mantiene con dicha Organización.

Ingresos por Talleres

Cabe resaltar el ingreso que generó el primer taller dictado por CONFEVIDA, por un valor de 960 dólares, con el 9,63% de participación en el total de ingresos. El ingreso neto fue de 877,79 dólares, debido a que se realizaron gastos por un total de 82.21 dólares.

Ingresos Financieros

Este tipo de Ingresos asciende a la suma de 12,91 dólares con un porcentaje de participación del orden del 0,13% en el total de ingresos. Esta cifra proviene de los intereses que generó la inversión que CONFEVIDA realizó en el Banco de Guayaquil, con el valor proveniente de la capitalización inicial de la Empresa.

EGRESOS

CÓDIGO	CONCEPTO	VALOR	PORC.
6115	OTROS GASTOS DE PERSONAL	3.081,39	40,89%
6116	GASTOS GENERALES	3.298,58	43,77%
6117	PUBLICIDAD	62,66	0,83%
6118	GASTOS DE OPERACIÓN	649,79	8,62%
6131	GASTOS FINANCIEROS	443,90	5,89%
	TOTAL EGRESOS	7.536,31	100,00%

Los Egresos del período, totalizan 7.536,31 dólares y corresponden a gastos que por su condición no fueron contabilizados en Gastos de constitución y Organización, e decir su consumo es inmediato.

Hay dos rubros importantes:

Otros Gastos de Personal

11

realizados por CONFEVIDA, en este rubro se consideran dos ítems significativos.

Honorarios Profesionales con 1.757,52 dólares y se refieren básicamente al egreso cancelado a las personas que han prestado servicios en el área de Recepción y Secretaría, y

Servicios Contratados: Luis Carlos Becerra por un valor de 1.007,72 y se relaciona con los egresos realizados por concepto de pasajes para atención a pacientes.

Otros gastos de menor importancia son: *Refrigerios, Cafetería* con 31,85 dólares, *Uniformes* con 172,11 dólares, *Reuniones y Agasajos* con 62,22 dólares; y, *Viajes y Viáticos* con 47,97 dólares.

Gastos Generales

Este grupo totaliza 3.298,58 dólares y constituye el 43,77% del total de egresos realizados por la Empresa, en este rubro se consideran todos los egresos relacionados con servicios básicos como Luz, teléfono, Internet, datafast, los egresos de papelería, formularios, folletos, útiles de oficina en general, cartuchos, toners, útiles de aseo, impresiones, fotocopias, anillados. Además los servicios de seguridad del Laboratorio, de mensajería, impuestos y contribuciones y los gastos relacionados con depreciaciones de muebles y enseres, equipos de cómputo, equipos diversos y software.

Los egresos mencionados tienen una participación menor en el total de egresos de la Empresa, sin embargo los que sobresalen por su porcentaje de participación son: *Impuestos y contribuciones* con 427,74 dólares y el 5,68% de participación y se relacionan con el impuesto pagado al SRI por concepto del 1% a la salida de divisas. *Internet*, cuyo valor asciende a 407,24 dólares y representa el 5,40% del total de egresos y, *Gasto por servicio Telefónico*, con 380,38 dólares y el 5,05% de participación en el total de egresos.

Publicidad

Los egresos de este grupo se refieren a tarjetas de presentación y trípticos, el valor total asciende a 62,66 dólares, valor equivalente al 0,83% de participación en el total de egresos.

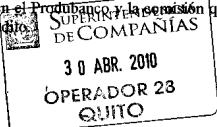
Gastos de Operación

Son egresos relacionados con mantenimiento, transporte y limpieza del Laboratorio de Análisis de Movimiento, en el período ascienden a 649,79 dólares y representan el 8,62% del total de egresos de la Empresa.

Gastos Financieros

Por último, los gastos financieros ascienden a 443,90 dólares y registran un porcentaje de participación del 5,89% en el total de egresos, se relacionan con gastos bancarios por mantenimiento de la cuenta en el Probanco y la comisión que se paga a las empresas emisoras de las tarjetas de crédito.

Mónica Pesántez
Mónica Pesántez Pesántez
GERENTE GENERAL



Rubro que totaliza 3.081,39 dólares y constituye el 40,89% del total de egresos realizados por CONFEVIDA, en este rubro se consideran dos ítems significativos.

Honorarios Profesionales con 1.757,52 dólares y se refieren básicamente al egreso cancelado a las personas que han prestado servicios en el área de Recepción y Secretaría, y

Servicios Contratados: Luis Carlos Becerra: por un valor de 1.007,72 y se relaciona con los egresos realizados por concepto de pasajes para atención a pacientes.

Otros gastos de menor importancia son: *Refrigerios, Cafetería* con 31,85 dólares, *Uniformes* con 172,11 dólares, *Reuniones y Agasajos* con 62,22 dólares; y, *Viajes y Viáticos* con 47,97 dólares.

Gastos Generales

Este grupo totaliza 3.298,58 dólares y constituye el 43,77% del total de egresos realizados por la Empresa, en este rubro se consideran todos los egresos relacionados con servicios básicos como Luz, teléfono, Internet, datafast, los egresos de papelería, formularios, folletos, útiles de oficina en general, cartuchos, toners, útiles de aseo, impresiones, fotocopias, anillados. Además los servicios de seguridad del Laboratorio, de mensajería, impuestos y contribuciones y los gastos relacionados con depreciaciones de muebles y enseres, equipos de cómputo, equipos diversos y software.

Los egresos mencionados tienen una participación menor en el total de egresos de la Empresa, sin embargo los que sobresalen por su porcentaje de participación son: *Impuestos y contribuciones* con 427,74 dólares y el 5,68% de participación y se relacionan con el impuesto pagado al SRI por concepto del 1% a la salida de divisas. *Internet*, cuyo valor asciende a 407,24 dólares y representa el 5,40% del total de egresos y, *Gasto por servicio Telefónico*, con 380,38 dólares y el 5,05% de participación en el total de egresos.

Publicidad

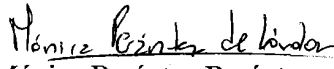
Los egresos de este grupo se refieren a tarjetas de presentación y trípticos, el valor total asciende a 62,66 dólares, valor equivalente al 0,83% de participación en el total de egresos.

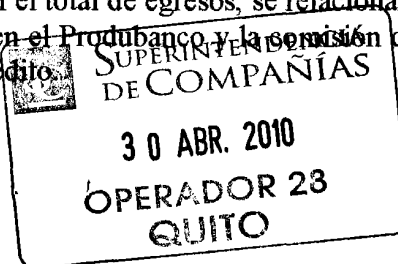
Gastos de Operación

Son egresos relacionados con mantenimiento, transporte y limpieza del Laboratorio de Análisis de Movimiento, en el período ascienden a 649,79 dólares y representan el 8,62% del total de egresos de la Empresa.

Gastos Financieros

Por último, los gastos financieros ascienden a 443,90 dólares y registran un porcentaje de participación del 5,89% en el total de egresos, se relacionan con gastos bancarios por mantenimiento de la cuenta en el Prodbanco y la comisión que se paga a las empresas emisoras de las tarjetas de crédito.


Mónica Pesántez Pesántez
GERENTE GENERAL



CONFEVIDA CÍA LTDA.

NOMINA DE ADMINISTRADORES O REPRESENTANTE LEGAL

NOMBRES	APELLIDOS	DENOMINACION DEL CARGO
JUANA ISABEL	RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ	PRESIDENTE
MÓNICA NATIVIDAD	PESÁNTEZ PESÁNTEZ	GERENTE GENERAL