

# INFORME DE GERENCIA

## AÑO 2011

### LABORATORIO DE ANALISIS DE MOVIMIENTO

#### Antecedentes:

Año 2009: se implementa el laboratorio con equipos BTS y se trabaja ofertando un servicio neurológico completo. (Laboratorio de análisis de movimiento; rehabilitación con método Therasuit a través de CRI y entrega de prótesis y órtesis a través de Protélite). Se invierte en capacitación para Nhr Nancy Hidalgo y Ing. Carlos Cevallos en Ecuador, Colombia, Michigan y apoyo al Ing Cevallos para Argentina. Se trabaja con la asesoría de los Drs Camilo Turriago y Luis Carlos Becerra. Se dan charlas a médicos, terapeutas, fisiatras y deportólogos. Se paga mensualmente cuotas para capital de trabajo y para pago de equipos. Retiran su aporte mensual 2 socias Teresa Mogrovejo y Nancy Hidalgo.

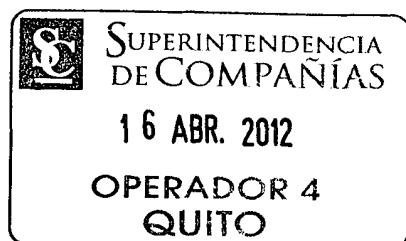
Año 2010 se oferta exclusivamente el LAM como un examen complementario. Se introduce la baropodometria. Se inicia desarrollo de protocolos para ciclismo y golf. Se conversa alianza con Clínica del Deporte Hospital Metropolitano y también con Medical Track AXXIS. Se trabaja con la asesoría de los Drs Camilo Turriago y Luis Carlos Becerra. Se dan charlas a médicos, terapeutas, fisiatras y deportólogos. Se trabaja buscando concientizar de la utilidad del LAM con INNFA, MSP, MIES, Ministerio del Deporte. Se continúa pagando cuotas para cubrir los déficits de ingresos.

#### Misión:

*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.*

Para el año 2011 se propuso un plan de trabajo con las metas no alcanzadas en el año 2010, estas se analizan a continuación.

**META1:** *"Lograr que el laboratorio funcione cumpliendo todos los requisitos del Ministerio de Salud pero en la categoría que le corresponde".*





SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS

16 ABR. 2012

OPERADOR 4

2011

Diciembre

Se nos ha incluido ya como laboratorio especializado en el Registro Oficial 590 del 16 de Diciembre 2011 Artículo 31 Nivel de Atención III Servicios Complementarios de Apoyo Diagnóstico y Tratamiento. Se trata del Acuerdo 1093.

***META 2: "Consolidar el equipo necesario para el adecuado funcionamiento del LAM"***

La falta de capital extra aparte del necesario para la cobertura del trabajo diario impidió que se contrate un gerente de mercadeo en el 2010 y en el 2011. De igual forma se aspiraba contar con personal de backup para el tercer trimestre del año 2010, lo que se hizo realidad en el cuarto trimestre del 2011.

La falta de afluencia de pacientes durante el segundo semestre de 2011, la dedicación de la Directora Técnica de 3 horas diarias, sus viajes de especialización y la renuncia del Ingeniero Cevallos, quien ganó una beca para Bélgica desencadenaron en la necesidad urgente, a pesar de no contar con los recursos, de buscar personal reemplazante y complementario, se decidió buscar un Ingeniero con experticia en LAMs y con formación en el campo del deporte, a fin de estructurar el laboratorio con personal especializado en la parte clínica y personal especializado en la parte del deporte; lastimosamente la Directora Técnica decidió renunciar, con lo cual hubo que buscar también personal terapeuta para la parte clínica. Esto significó no solo la pérdida de inversión en personal al que se capacitó sino una nueva e importante inversión en capacitación del nuevo personal y tiempo de no funcionamiento; prácticamente fue como volver a comenzar el funcionamiento del LAM.

Para el proceso de selección viajaron las socias Isabel de González, Virginia Rivadeneira y la voluntaria María Elena Pesáñez en representación de la Gerencia, contaron con el apoyo técnico del Dr Turriago (Director del LAM de la Fundación San José), y de la Ing Diana Gutiérrez (Decana de la Facultad de Ingeniería Biomédica de la Universidad Manuela Beltrán) Hubo el apoyo importantísimo de las Universidades Manuela Beltrán y de la Universidad María Cano para el llamamiento a candidatos; también Francesco Paez de BTS apoyó con candidatos y con el proceso de selección.

En Noviembre 2011 se contrató y se cumplió con la capacitación de la ingeniera biomédica en manejo técnico de LAM y en el campo del deporte, a cargo de la Ing Diana Gutiérrez, Decana de la Facultad de Ingeniería Biomédica de la Universidad Manuela Beltrán, Bogotá Colombia.

En diciembre 2011 se cumplió con la capacitación al terapeuta, para la realización del examen completo de LAM y otros exámenes que ofertamos, lo realizó la Directora Nancy Hidalgo, sin embargo, dada la falta de pacientes se fortaleció su capacitación en Bogotá Colombia, en la Fundación San José con el apoyo del Dr Camilo Turriago y de la Terapeuta Fernanda Arbeláez.

Se realizó una distribución del RRHH de la siguiente forma:

- Una Ing Biomédica, responsable del Deporte, en relación de dependencia, \$1100 (más beneficios y más paquete de seguro, viajes, capacitación, vivienda), promedio \$1.915 por mes.
- Un Terapeuta, responsable de la parte Clínica, en relación de dependencia, \$950 (más beneficios y más paquete de seguro, viajes, capacitación, vivienda), promedio \$1.658 por mes.

- Un Fisioterapista pasante .....sin costo
- Una Secretaria por contrato fijo.....\$396
- Una Contadora por servicios profesionales.....\$264
- Un Ortopedista /Traumatólogo.....\$40 por lectura y reporte de cada laboratorio de análisis de movimiento.
- Un encargado de limpieza .....\$50 por 2 días a la semana.
- Un mensajero .....\$2 por trámite

Desde Septiembre de 2011, la Ing Virginia Rivadeneira apoya en la parte Administrativa, con dedicación voluntaria a tiempo completo y siendo un enlace con Medical Track y con la Gerencia.

***META 3: "Establecer un sistema de medición de satisfacción del cliente externo e interno"***

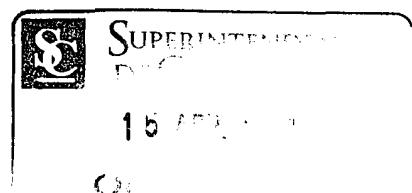
Desde un inicio el LAM ha trabajado con procesos, los mismos que han sido revisados y mejorados por el nuevo personal para su consolidación, de igual forma se han trazado nuevos procesos con los nuevos protocolos en el deporte. La Ingeniera Virginia Rivadeneira es quien se ha preocupado de levantar el SGC con los procesos necesarios para la habilitación del LAM. Sin embargo, es necesario restablecer un sistema de medición de satisfacción del cliente más sencillo, rápido y práctico como una retroalimentación para la mejora continua en la atención al cliente.

***META 4: "Posicionar al LAM en la comunidad profesional especializada y en general en el país como un examen complementario"***

No se logró incrementar la venta de servicios, el último semestre prácticamente solo se realizan baropodometrias. Tampoco se concretó las investigaciones propuestas por el equipo saliente.

No se contó con personal especializado en el campo de salud y de mercadeo, sin embargo, se contó con una voluntaria Socióloga María Elena Pesáñez, quien junto con Virginia Rivadeneira, Isabel González y esta Gerencia, han buscado fortalecer alianzas, difundir el trabajo del LAM con una dedicación focalizada al deporte y a través de un Plan de Marketing.

Con el nuevo personal se logró iniciar la elaboración de nuevos paquetes de servicio en el deporte, Se desarrollaron nuevos protocolos del gesto deportivo de salto, bicicross, ciclismo de ruta, marcha y están en proceso de desarrollo atletismo y futbol. Se concretó el apoyo del entrenador Capitán Benácazar y se consiguieron nuevos contactos para futuros clientes. De igual forma la alianza con AXXIS sport ofrece más clientes, pues ya se puede ofertar un paquete completo para los deportistas con análisis químicos, de resistencia y de ejecución del gesto deportivo. Virginia, CatalinaVilla y Teresa Mogrovejo revisaron los costos de los exámenes que realizamos y trabajaron los costos de análisis del gesto deportivo; el análisis del salto se incorporó al paquete que oferta AXXIS Sport al igual que el análisis del gesto deportivo.



No se ha desarrollado el campo de trabajo en motion 3D para agencias de publicidad (dibujos animados, publicidad, propagandas) como un producto que llene vacíos de pacientes. Tampoco se se logró impulsar el mercado a nivel nacional priorizando Guayaquil, Manabí, Cuenca y Ambato.

Se sugiere además, dar una visión más empresarial y crear una nueva marca solo del LAM separándolo de la empresa CONFEVIDA y con todos los componentes (logo, colores, papelería, promoción, web,etc ) se buscó proveedor pero no se pudo concretar la contratación, la mejor propuesta ascendió a \$5.000.

***META 5: "Concretar y fortalecer alianzas estratégicas, convenios y acuerdos que consoliden al LAM como un servicio de alta calidad y amplia cobertura".***

Si bien es cierto, a fines del 2010 se firmó la alianza con Medical Track AXXIS Hospifuturo; las adecuaciones para el traslado del LAM tomaron más tiempo del previsto. El LAM se trasladó al AXXIS en Septiembre de 2011, tuvo que invertir \$6.776 solo para el traslado, aparte de gastos fijos y gastos operativos para capacitación y búsqueda de personal, siendo la situación económica muy difícil. Durante el traslado se rompió un cable, cuya importación y desaduanización causó retrasos importantes en el funcionamiento del LAM, el costo del cable con gastos de nacionalización fue de \$2.923. Se adjunta acuerdo con Medical Track, el mismo que en Noviembre 2011 ha debido modificarse, pues la Dra. Rocío Naranjo, expresó su inconformidad por el valor de \$118 dólares calculados en función de los ingresos brutos, realmente recaudados en el mes de Octubre del 2011; y, solicitó que por lo menos se le pague el promedio de los tres últimos meses (julio, agosto y septiembre), ya que aspiraba recibir mensualmente de CONFEVIDA entre 1.000 a 1.500 dólares; el Directorio de CONFEVIDA resolvió pagar lo correspondiente al arriendo a \$10 cada m<sup>2</sup>, dando un total de \$960 mensuales más IVA, a esto se suma la cuota de condominio con un promedio mensual de \$303. Se adjunta la modificación del Acuerdo.

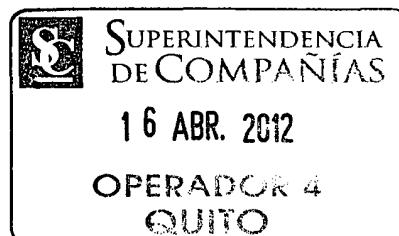
Se concretó acuerdos con HUMANA, FUNDEVIP, Fundación Hermano Miguel y se retomaron los contactos con los seguros BMI y Panamerican Life. Se trabajó los 500 baropodometrias contratadas por el Consejo Provincial con la respectiva entrega de plantillas, La Directora Técnica Nancy Hidalgo y Teresa Mogrovejo como la parte contable, presentaron un informe completo de la ejecución; el 90% de niños requirió plantillas.

***META 6: "Crecer Invertir Incorporar nuevos avances"***

No se pudo solicitar préstamo para capital de trabajo y tampoco una reserva para innovación

***META 7: "Consolidar nuestro propósito de ayudar a los pacientes de escasos recursos"***

No se fortaleció el Club de Benefactores/ Plan Padrino, ni se abrió nuevos nichos para venta de tarjetas.



En Diciembre 2010, la Directora Técnica propone que el análisis e interpretación visual a través de vectores de reacción a piso, reemplace el examen de video análogo y base de datos y todos los exámenes los incluye dentro de exámenes completos, de tal manera que a partir del mes de diciembre 2010, en lugar de este examen se realiza LAM completo. Sin embargo, en este año 2011 reduce el número de exámenes en un 35%. Aumentan si las baros por el contrato con el Consejo Provincial y las Escuelitas de football en un 394%, sin embargo, el costo de este examen no alcanza a cubrir el gasto corriente; este contrato se lo realizó con un costo bajo del examen de baropodometría USD\$30 y un costo alto de las plantillas, de tal forma que el retorno del contrato fue muy productivo para la empresa Protélite ; esto determinó claramente la necesidad de que CONFEVIDA entregue un servicio integral.

TOTAL DE SERVICIOS ATENDIDOS						
AÑOS	ANALISIS COMPUTARIZADO DE LA MARCHA	VIDEO ANÁLOGO Y BASE DE DATOS	BAROPODOMETRÍA DINAMICA	ANALISIS DEL GESTO DEPORTIVO	PRUEBA DEL SALTO	TOTAL
AÑO 2009 (DE JULIO A DICIEMBRE)	17	3	0			20
AÑO 2010	53	14	118			185
AÑO 2011*	37	0	583	1		621
AÑO 2012 (ENERO)	2		10	3	36	51
AÑO 2012 (FEBRERO)	2		8	2	4	16
<b>TOTAL AÑOS 2009 - 2010 - 2011-2012</b>	<b>111</b>	<b>17</b>	<b>719</b>	<b>6</b>	<b>40</b>	<b>893</b>
<b>AÑO 2011 CONTRATO HCPP</b>			<b>500</b>			
<b>PROMEDIO ATENCIÓNES EN TODOS LOS SERVICIOS</b>						
					<b>28</b>	

En el año 2011\* está incluido las 500 baropodometrías del HCPP

## CONCLUSIONES

Lastimosamente, muchas conclusiones se repiten durante los dos últimos años, básicamente por la falta de retorno de la inversión, a la que se suma la falta de un aporte equitativo de todas las socias, con lo cual no puede darse una sólida inversión que permita apuntalar todas las soluciones de una vez y fortalecer eficazmente la empresa. No se ha podido comprender por parte de las socias, que al ser un proyecto de desarrollo, requiere esfuerzos económicos para poder afectar todos los problemas y alcanzar un retorno más temprano. Los esfuerzos parciales no lo permiten y esto se refleja en problemas que persisten o en oportunidades que no se concretan.

1. Es crucial para el LAM el contar con médicos asociados profesionales que le den renombre, soporte especializado al LAM. Solo con médicos, terapeutas, Ingenieros, entrenadores asociados, podremos asegurar la sostenibilidad del LAM. Hay que estar pendientes de oportunidades para capacitar a los Drs Holguín y otros y establecer una relación ya con el Dr Vallejo, quien se está



SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑIAS

16 ABR. 2012

OPERADOR 4  
QUITO

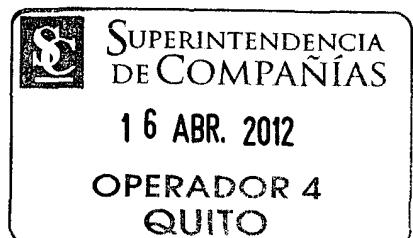
formando en cirugías múltiples. Así como una fuerte interrelación con AXXIS Sport- Medical Track y con los profesionales de AXXIS Hospifuturo.

2. El examen de análisis de movimiento completo no se lo ha podido introducir luego de 2 años de importantes esfuerzos, parecería no ser de gran ayuda para los traumatólogos ortopedistas pediatras, pues todavía en el país no se realizan rutinariamente cirugías múltiples en un solo tiempo quirúrgico. Por otro lado, nuestro nicho de mercado para el caso de este examen es el de niños con problemas en el sistema nervioso central, (PC) grupo que está sectorizado en la población más pobre del país, por lo que es necesario realizar acciones para aumentar el número de pacientes esperados, como determinar si vale reintroducir el video análogo y base de datos; revisar los costos del examen completo(USD\$490); fortalecer la alianza con médicos referentes Dr Iturralde, Dr Abad, Dr Vizuete, etc. insistir en la alianza con INNFA y MSP para que el costo sea cubierto por estas instituciones y con otras, con las que concertemos alianzas estratégicas; retomar el plan padrino y la venta de tarjetas que fue olvidada en el 2011, realizar una importante difusión con testimonios de pacientes, retomar las alianzas en Cuenca, Manabí, Ambato y Guayaquil, a fin de ofertar apoyo con el viaje y hospedaje, para poder contar con pacientes de provincias

3. Desarrollo de nuevos productos en todos sus campos de acción. Mirando la situación de falta de pacientes en el campo clínico durante el segundo semestre del 2011, se decide una nueva inversión para introducir productos en el campo del deporte. Se deberá entonces aprovechar esta inversión al máximo, con el desarrollo de protocolos en la mayoría de disciplinas del deporte, a fin de contar con una amplia gama de servicios al alcance de deportistas aficionados y de elite, así como con un costo asequible y atractivo para que retornen los deportistas. Se deberá estandarizar el reporte de cada examen, de tal forma que nuestra Ingeniera realice una transferencia de capacidades diaria y permanente.

4. No se ha considerado a profundidad la importancia de la competencia, si bien no existe una competencia directa nacional, sí la hay internacionalmente con laboratorios en Colombia, Venezuela, Chile, Argentina, Perú; y, también existe competencia indirecta (centros de rehabilitación, hospitales, gimnasios) que realizan exámenes de baros, posturología, etc. que sin ser tan exactos pueden ser muy fáciles y de menor costo. Se reitera pues la necesidad de fortalecer Alianzas estratégicas con:

- a. Deportólogos, entrenadores, atletas referentes, gimnasios, clubes, revistas, medios de comunicación relacionados con el deporte para remisión de deportistas.
- b. universidades locales para desarrollo de proyectos de investigación, para contar con pasantes, para dar conferencias y difundir nuestro LAM y sus usos.
- c. BTS, Universidad Manuela Beltrán, Universidad María Cano, Fundación San José, Laboratorios de Análisis de Movimiento de Michigan (Dr Gage) y, de Caracas para realizar benchmarking y proyectos de desarrollo



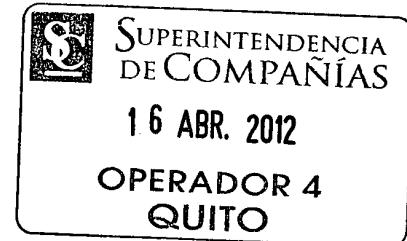
5. Como ya se estableció en el 2010, hay que concretar la compra de la máquina que se ajusta a nuestra baropodometría para realización de plantillas personalizadas y así cerrar el ciclo del servicio. Si bien es cierto no se ha podido realizar por la falta de acceso a un préstamo corporativo, ésto se puede realizar inmediatamente, si cada socia que deseé participar solicita un préstamo a título personal. El Dr Holguín invirtió para la compra de un scanner y plantillas, proceso que no se puede diferir por más tiempo. También hay que pensar en invertir en un baro podómetro superior wireless, pues es el ideal para el trabajo con deportistas y el actual se ha dañado 2 veces seguidas.

6. Se debe actualizar permanentemente la WEB (esta debe reunir testimonios de la atención recibida en el LAM), la información en redes y buscar una manera no costosa de mantener publicidad.

7. En el campo laboral es necesario lograr una alianza por ejemplo con la Dra Vélez, para posturología y un trabajo complementario con el LAM, así como la inclusión en la póliza de seguros privados del examen a través del LAM.

8. Tampoco se ha protegido el know how del LAM a través de patentes y marca, es necesario hacerlo como una barrera para la competencia.

9. Las socias deberán decidir aportar equitativamente al menos en lo que corresponde para cumplir con las obligaciones adquiridas por la empresa con relación a pagos de personal, SRI, IESS, Arriendos, servicios básicos.



# ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES CUENTAS DEL BALANCE

## AÑO 2011

### BALANCE GENERAL

A continuación se presenta el Balance General Condensado al 31 de diciembre del 2011 y la comparación de los rubros principales, Activo, Pasivo y Patrimonio con los saldos del Balance cerrado al 31 de diciembre del 2010.

 con los saldos del Balance  
SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS

16 ABR. 2012

OPERADOR 4  
QUITO

#### CONFEVIDA CÍA. LTDA. BALANCE GENERAL CONDENSADO AL 31 DE DICIEMBRE AÑOS 2011 - 2010

CUENTA	BALANCE GENERAL AL 31/12/2011	BALANCE GENERAL AL 31/12/2010	VARIACIÓN	PORCENTAJE
ACTIVO	230.913,56	269.397,51	-38.483,95	-14,29%
PASIVO	20.823,41	61.252,80	-40.429,39	-66,00%
PATRIMONIO	210.090,16	208.144,71	1.945,45	0,93%

El Balance con corte al 31 de diciembre del 2011, presenta un nivel de Activos menor al del año 2010, La disminución del Activo, equivalente a -\$38.483,95, del orden del -14.29%, proviene básicamente de los cargos de depreciación acumulada de activos y amortización acumulada de Gastos de Constitución y Organización, que comenzaron a registrarse a partir del mes de enero del 2011.

Por otro lado, el Pasivo de la Empresa disminuye de manera importante en -\$40.429,39, disminución equivalente al -66% respecto al año 2010 y proviene de la decisión tomada por la Junta General de socios en abril del 2011, respecto a proceder a la devolución de los préstamos de los socios, valores que de acuerdo a dicha resolución, fueron depositados en la Empresa como Aportes para futuras capitalizaciones. Por lo tanto la disminución del pasivo, significó un incremento del nivel Patrimonial de la Empresa.

Por la razón expuesta y por valores adicionales depositados por las socias, el Patrimonio de la Empresa en el año 2011, presenta prácticamente similares niveles del año 2010.

A continuación se presenta una explicación sucinta de los saldos de las diferentes cuentas del Activo, Pasivo y Patrimonio

## **ACTIVOS**

### **CLIENTES:**

\$2.275, cuenta por cobrar a Cruz Vital por la venta de modulares, valor que fue cancelado hasta el mes de marzo del 2012.

### **CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS**

\$294,53, anticipo de remuneraciones, Jonathan Cadavid \$88,83, Catalina Villa \$205.70. Valores que serán cancelados hasta el 31 de marzo del 2012.

### **OTRAS CUENTAS POR COBRAR**

\$408, arriendo en garantía, Sra. Edith Jarrín, departamento Jonathan Cadavid, valor que será reembolsado cuando concluya el plazo de arrendamiento.

### **PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO**

\$170.092,84, valor de activos, el valor neto es de \$151.698,98, por efecto de la depreciación acumulada equivalente a \$18.393,85.

### **GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y ORGANIZACIÓN**

\$85.944,10, valor de diferidos, el valor neto es de \$68.755,28, por efecto de la amortización acumulada equivalente a \$17.188,82.

### **IMPUESTOS PAGADOS POR ANTICIPADO**

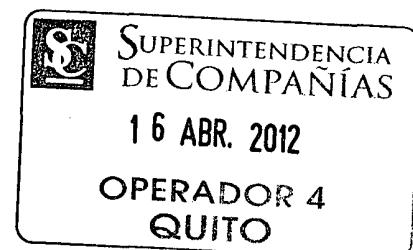
\$3.928,49, valores entregados al SRI, constituyen crédito tributario y podrán cruzarse en declaraciones posteriores, cuando la Empresa, en función de obtener resultados positivos, pague impuesto a la renta.

## **PASIVOS**

### **REMUNERACIONES POR PAGAR**

\$1.472,47, liquidación Carlos Cevallos y provisiones de empleados.

### **PROVEEDORES**



\$4.878,06, deuda por pagar a proveedores. \$3.935,72, a Protélite por venta de plantillas, valor que fue cancelado en enero del 2012. \$942,34, deuda a Seguro Cervantes por el programa de renovación de seguro de activos fijos, a la fecha se deben 3 cuotas de \$188,85 cada una.

#### **IMPUESTOS POR PAGAR**

\$480,11, obligaciones con el SRI, corresponden al mes de diciembre del 2011, canceladas en enero 2012.

#### **IESS POR PAGAR**

\$836,06, obligaciones con el IESS de empleados nuevos, por los meses de noviembre y diciembre y empleados antiguos mes de diciembre, valor cubierto en enero 2012.

#### **PRESTAMOS DE SOCIOS:**

\$4.920,53, valor que debe ser cancelado a las socias de manera inmediata, (cuando la liquidez de la Empresa lo permita) según resolución de Directorio los valores devueltos a las socias deben ser depositado en la Empresa como Aportes para futuras capitalizaciones.

#### **FONDO EXAMENES PACIENTES ESCASOS RECURSOS**

\$973,47, fondo previsto para cubrir exámenes de pacientes de escasos recursos. \$455,32, provienen de la venta de tarjetas a Supermaxi, el 50% de este valor (\$227,66), debe ser entregado a las profesionales responsables del diseño de las tarjetas; y, \$518,15 son valores entregados por la familia Pesáñez Pesáñez. El total disponible para el fondo es de \$745,81.

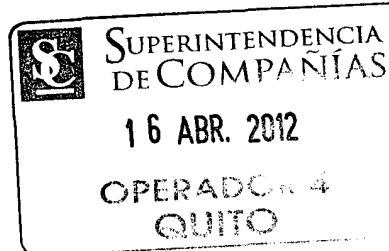
#### **OTRAS CUENTAS POR PAGAR**

\$7.262,70, Sra. Mariana Calderón \$7.129, la decisión de la Sra. Calderón debe ser tomada de manera inmediata. La diferencia por \$133,70 corresponde a reembolsos de caja chica no realizados y reembolso de gastos incurridos en Colombia por Catalina Villa.

## **PATRIMONIO**

## **ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO**

	CAPITAL SOCIAL	RESERVA S	APORTE FUTURAS CAPITALIZACIONES	RESULTADOS ACUMULADOS	RESULTADOS DEL EJERCICIO	TOTAL PATRIMONIO
PATRIMONIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010	1.000,00	207,13	204.901,56	1.864,18	171,84	208.144,71
VARIACION PATRIMONIO	0,00	10,95	85.130,99	98,59	-83.295,09	1.945,45
PATRIMONIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011	1.000,00	218,09	290.032,55	1.962,77	-83.123,25	210.090,16



El patrimonio de la Empresa al 31 de diciembre del 2011, comparado con el Patrimonio del año 2010, presenta un incremento absoluto de \$1.945,45, equivalente al 0.93%. El crecimiento del Patrimonio básicamente proviene, del valor aportado por las socias para futuras capitalizaciones, en \$85.130,99, este valor permitió cubrir las pérdidas generadas en el año 2011, equivalente a -\$83.123.25.

## ESTADO DE RESULTADOS

El resultado del año 2010, según Balances presentados a la Superintendencia de Compañías y al Servicio de Rentas Internas, fue positivo, de \$171,84. Para efectos de comparación con los resultados obtenidos en el año 2011 y mantener consistencia con las cifras presentadas, se incluye en los resultados del año 2010, en el rubro de gastos, los valores que fueron contabilizados en Activo Diferidos como Gastos de constitución y Organización, por \$48.548.43, Además los valores de depreciación por \$16.085,47 y amortización por \$17.188.82 que no fueron registrados contablemente en el año 2010.

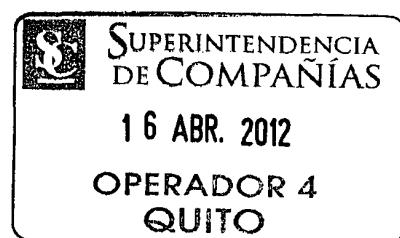
**CONFEVIDA CÍA. LTDA.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**PERÍODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE.**  
**AÑOS: 2011 - 2010**

CUENTAS	2011	2010	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
<b>INGRESOS</b>	71.639,89	34.941,36	36.698,53	105,03%
<b>EGRESOS</b>	154.763,15	116.592,25	38.170,90	32,74%
<b>RESULTADOS</b>	-83.123,25	-81.650,89	-1.472,36	1,80%

**Nota: El año 2010 incluye gastos registrados en Ac. Diferidos y gastos de Depreciación y Amortización.**

Los Ingresos del año 2011 fueron superiores a los obtenidos en el año 2010 en \$36.698,53, cantidad equivalente al 105,03%, los ingresos crecen básicamente por el Contrato suscrito con el HCPP, cuyo valor pagado fue de \$50.000.

Los egresos en el año 2011 crecen en \$38.170,90, el 32,74% respecto al año 2010. Si bien el crecimiento de los egresos en términos relativos es inferior al que experimentan los ingresos, en términos absolutos el crecimiento de los egresos es mayor, es decir los gastos crecen \$1.472,36,



más que lo que crecen los ingresos en términos absolutos. Por lo expuesto la pérdida del año 2011 es mayor en -1.472.36, a la obtenida en el 2010.

A continuación se presenta el Estado de resultados de los años 2011 y 2010 con un mayor detalle de las cuentas de ingresos y egresos.

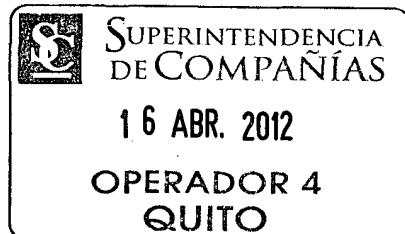
**CONFEVIDA CÍA. LTDA.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE.**  
**AÑOS: 2011 - 2010**

CUENTAS	2011	2010	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
<b>INGRESOS</b>				
Ingresos por venta de servicios	71.170,64	34.882,09	36.288,55	104,03%
Ingresos no operacionales	0,00	59,27	-59,27	-100,00%
Utilidad en venta de activos	469,25	0,00	469,25	
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>71.639,89</b>	<b>34.941,36</b>	<b>36.698,53</b>	<b>105,03%</b>
<b>EGRESOS</b>				
GASTOS DE PERSONAL FIJOS	19.876,42	12.487,59	7.388,83	59,17%
OTROS GASTOS DE PERSONAL	25.340,20	31.934,29	-6.594,09	-20,65%
GASTOS GENERALES	90.398,33	63.988,40	26.409,93	41,27%
PUBLICIDAD	689,46	4.018,72	-3.329,26	-82,84%
GASTOS DE OPERACION	17.665,83	1.885,20	15.780,63	837,08%
GASTOS FINANCIEROS	792,90	2.278,05	-1.485,15	-65,19%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>154.763,15</b>	<b>116.592,25</b>	<b>38.170,90</b>	<b>32,74%</b>
<b>RESULTADOS</b>	<b>-83.123,25</b>	<b>-81.650,89</b>	<b>-1.472,36</b>	<b>1,80%</b>

En los ingresos, tiene importancia significativa la venta de servicios, crecen en \$36.288,55, cantidad equivalente en términos absolutos al 104,03%.

En los egresos, se observan importantes crecimientos en Gastos de Personal, \$7.388.83, Gastos Generales, \$26.409.93 y Gastos de Operación, \$15.780,63.

Con el propósito de demostrar la importancia que en los resultados del año 2011 tuvo el Contrato con el HCPP y comparar los resultados provenientes de las operaciones normales del Laboratorio,



a continuación se presenta el Estado de resultados del año 2011 comparado con el año 2010, sin incluir en el año 2011, los ingresos y egresos que se registran por el Contrato con el HCPP.

**CONFEVIDA CÍA. LTDA.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE.**  
**AÑOS: 2011 - 2010**

CUENTAS	2011	2010	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
<b>INGRESOS</b>	21.639,89	34.941,36	-13.301,47	-38,07%
<b>EGRESOS</b>	126.337,87	116.592,25	9.745,62	8,36%
<b>RESULTADOS</b>	-104.697,97	-81.650,89	-23.047,08	28,23%

**Nota: Los resultados del año 2011, no consideran ingresos y egresos del contrato suscrito con el HCPP**

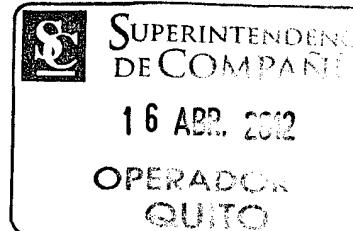
En conclusión, si se consideran para el año 2011 solamente los ingresos y egresos provenientes de las actividades normales del Laboratorio, sin incluir los rubros que se relacionan con el Contrato del HCPP, los ingresos en el año 2011 fueron inferiores en -\$13.301.47 a los obtenidos en el año 2010, mientras que los gastos crecen en \$9.746,62 respecto al año precedente, como consecuencia, los resultados negativos crecen en -\$23.047.08.

El cuadro que se presenta a continuación, relacionado con la cantidad de servicios realizados en el Laboratorio en los años 2010 y 2011. confirma lo manifestado respecto a la disminución registrada en los ingresos del año 2011 respecto a los del 2010

**CANTIDAD DE SERVICIOS**  
**ANOS: 2010 – 2011**

AÑOS	ANALISIS COMPUTARIZADO DE LA MARCHA	VIDEO ANÁLOGO Y BASE DE DATOS	BAROPODOMETRÍA DINAMICA	ANALISIS DEL GESTO DEPORTIVO	TOTAL
AÑO 2010	53	14	118		185
AÑO 2011	37	0	83	1	121
VARIACIÓN	-16	-14	-35	1	-64
PORCENTAJE	-30,19%	-100,00%	-29,66%		-34,59%
AÑO 2011 CONTRATO HCPP			500		

**Nota: El total de exámenes realizados en el año 2012, no incluye las 500 baropodometrías realizadas a los niños del HCPP.**



Durante el año 2011 se realizaron un total de 121 exámenes, mientras que en el 2010, 185 exámenes, la disminución que se registra en el año 2011, es de -64 exámenes, equivalente al -34.59%. La disminución de la cantidad en el examen: Análisis computarizado de la marcha, en el orden de -16, tiene incidencia significativa en la disminución de ingresos del año 2011.

## AÑO DE TRANSICIÓN A LAS NIIF's

De acuerdo a disposiciones de la Superintendencia de Compañías, el 2011 se consideró el año de transición para la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera.

CONFEVIDA ha dado cumplimiento con la normatividad emitida por la Superintendencia de Compañías en este sentido.

El diagnóstico de los principales impactos en la Empresa fue realizado en el mes de marzo del 2011 y puesto en consideración de la Junta General de Socios, en sesión llevada a cabo en el mes de abril del mismo año. En la mencionada sesión, la Junta tomó algunas resoluciones, con miras a fortalecer el Patrimonio, debido al fuerte impacto que la aplicación de las NIIFs iba a provocar en el Patrimonio de la Empresa.

Posteriormente, el Directorio de la Empresa conoció y aprobó los ajustes que debían realizarse tanto al inicio como al término del período de transición, así como la conciliación del Patrimonio como resultado de dichos ajustes.

El mayor impacto en la Empresa se da en la cuenta de Activo Diferido, ya que con las NEC el Activo Diferido podía amortizarse hasta 5 años, procedimiento que no es permitido por las NIIF's. Por otro lado, las NIIF's permiten la revaluación del equipo de Laboratorio y para el efecto se solicitó al Proveedor el costo actual del equipo.

A continuación se presenta la conciliación del Patrimonio al 01 de enero del 2012, con los ajustes que procede en los dos casos mencionados.

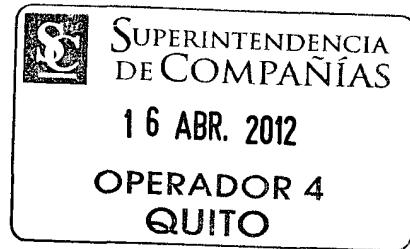
## CONCILIACION DEL PATRIMONIO

DESCRIPCION	CAPITAL SOCIAL	RESERVA LEGAL	APORTE F.C.	SUP.REV.	RES.ACUM.	RES.ACUM.NIIF	TOTAL
SALDO INICIAL AL 01/01/2012	1.000,00	218,09	290.032,55		-81.160,48		210.090,16
EFFECTO DE TRANSICION SALDO INICIAL AL 01/01/2011	1.000,00	218,09	290.032,55	99.687,30	-81.160,48	-68.755,28	30.932,02



El superávit por la revaluación del Activo es de \$99.687,30, mientras que el efecto que provoca el ajuste del Activo Diferido es negativo, del orden de -\$68.755,28, dando un efecto neto positivo de \$30.932,02, valor que determina un patrimonio de \$241.022,18 al 01 de enero del 2012.

El primero de enero del 2012, la Empresa debe registrar contablemente los ajustes realizados en las cuentas respectivas, razón por la que la Junta General de Socios debe analizar y aprobar las siguientes propuestas, que nos permitirán contablemente iniciar la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera.



**PROPUESTAS PARA APROBACIÓN DE JUNTA GENERAL  
EN SESION DE FECHA 27 DE MARZO DEL 2012.**

**PRIMERA RESOLUCIÓN:**

**AJUSTES A REALIZARSE EL PRIMERO DE ENERO DEL 2012 POR LA TRANSICIÓN A LAS NIIFS.**

**Ajuste 1 : Amortización total de gastos de constitución y organización**

Resultados Acumulados NIIFS	68.755,28
Amortización Acumulada: Gts. Constitución y Organización	68.755,28

**Ajuste 2: Revaluación del costo del Laboratorio de Análisis del Movimiento**

Maquinaria y Equipo: Laboratorio de Análisis de Mov.	99.687,30
--	-----------

Superávit por Revaluación	 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS 16 ABR. 2012 OPERADOR 4 QUITO	99.687,30
---------------------------	---	-----------

**SEGUNDA RESOLUCIÓN:**

**INCREMENTO DE CAPITAL SOCIAL EN 150.000 DÓLARES.**

DICHO INCREMENTO SE REALIZARÁ EN ATENCIÓN A LO ESTIPULADO EN LA LEY DE COMPAÑÍAS, SECCIÓN V – DE LA COMPAÑÍAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA – PUNTO 3. DEL CAPITAL – ART. 110 QUE DICE: “SI SE ACORDARE EL AUMENTO DEL CAPITAL SOCIAL, LOS SOCIOS TENDRÁN DERECHO DE PREFERENCIA PARA SUSCRIBIRLO EN PORPORCIÓN A SUS APORTES SOCIALES”

LA PROPUESTA DE INCREMENTO DEL CAPITAL SE FUNDAMENTE EN LOS SIGUIENTES MOTIVOS:

- A) EL NIVEL DE PÉRDIDA QUE PRESENTA EL BALANCE AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011.
- B) EL NIVEL DE PÉRDIDAS QUE GENERA EN EL AÑO 2012, EL EFECTO DE TRANSICIÓN A LAS NIIFS.

POR OTRO LADO, LA LEY DE COMPAÑÍAS ESTIPULA EN LA SECCION XII - DE LA INACTIVIDAD, DISOLUCION, REACTIVACION, LIQUIDACION Y CANCELACION - PUNTO 2 - DE LA DISOLUCION - ART. 361.- LAS COMPAÑÍAS SE DISUELVEN: PUNTO 6. “POR PERDIDAS DEL 50% O MÁS DEL CAPITAL SOCIAL O, CUANDO SE TRATE DE COMPAÑÍAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, ANONIMAS, EN COMANDITA POR ACCIONES Y DE

ECONOMÍA MIXTA, POR PÉRDIDAS DEL TOTAL DE LAS RESERVAS Y DE LA MITAD O MÁS DEL CAPITAL SOCIAL".

### **TERCERA RESOLUCIÓN:**

EL VALOR DE 99.687,30 DÓLARES, CORRESPONDIENTE AL "SUPERAVIT POR REVALUACIÓN, CUBRIRÁ LAS PÉRDIDAS ACUMULADAS POR UN VALOR DE (66.792,51) Y LA DIFERENICA DE 32.894,80, CUBRIRÁ PARTE DE LAS PÉRDIDAS DEL EJERCICIO 2011.

✓

*Mónica Pesántez de Londoño*

**Dra. Mónica Pesántez Pesántez**  
**GERENTE GENERAL**

