TECNIPREVEN S.A

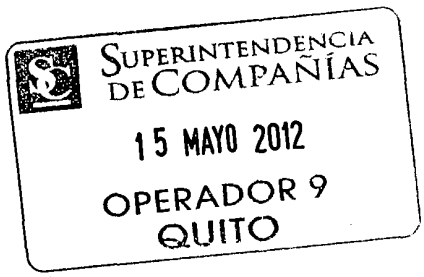
INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN

A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

MEMORIA

EJERCICIO

2011



28/Febrero/2012.

I) INTRODUCCIÓN

Al cierre del primer ejercicio fiscal, cumplo con la obligación de Informar a los Señores Accionistas, de los resultados obtenidos y las tareas realizadas por esta Administración entre el 1 de abril y el 31 de diciembre del 2011.

Aprovecho la oportunidad para informarles de los planes y proyecciones que tenemos para el año 2012.

Dr. Milyon Ribadeneira Ch. MSc.

Gerente General

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
15 MAYO 2012
OPERADOR 9
QUITO

II) INFORME – 2011

II – 1) Administrativo:

- Se constituyó la Compañía y tiene toda la documentación Legal en Orden.

- Se preparó y aplicó un Plan de Negocios que estamos siguiendo en las actividades comerciales.

- Elaboración de Página Web, presentación comercial, formato de oferta de servicios y Contrato de Prestación de Servicios.

- Se firmó Convenios de Referenciación de Clientes con:

- Boris Guerra	- Imbabura y Carchi.
- Roberto Pérez.	- Guayas.
- Camilo Fonnoll.	- Pichincha.
- Roberto Brauer	- Pichincha
- Luis Pastor	- Azuay
- Maritza Vásquez	- Manabí

- Se elaboró la política salarial de los honorarios profesionales, sueldos y comisiones tanto internas como externas (profesionales por contrato).

- Se firmó un convenio de Asociación con el GRUPO M.G.O de España para referirnos clientes según el target mutuamente, presentarnos en Asociación a licitaciones públicas, utilizar su infraestructura de Servicios Médicos y los equipos de ellos para hacer Vigilancia de la Salud y mediciones.

- Se firmó un Convenio de Representación con el Grupo Ferrada de Chile, para ofertar Asesoría en clientes o actividades específicas como por ejemplo Puertos.

- Se firmó convenio de Colaboración con la firma CBM Asociados para desarrollar el Software para la implementación del SART en las empresas, seríamos la segunda firma en el país que ofertaría este servicio.

- Tenemos un Convenio con la Cámara Ecuatoriana Americana para usar sus instalaciones en los programas de Capacitación.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
15 MAYO 2012
OPERADOR 9
QUITO

II – 2) AREA DE COMERCIALIZACIÓN:

El proceso de Ventas es, enviar una presentación de la empresa y sus servicios para obtener una cita con el máximo nivel del Mercado Objetivo, de la presentación se obtiene el requerimiento para enviar la Oferta de Servicios y si es aceptada se procede a la venta.

Iniciamos las labores de Mercadeo el mes de Agosto y las estadísticas a la Fecha son:

- Número de Clientes en la Base: 275
- Número de Clientes Contactados: 190
- Número de Clientes Concretados:17
- Número de Clientes en Proceso: 144
- Número de Negocios Fallidos: 29

DETALLE DE LAS VENTAS CONCRETADAS

Y MONTO DE LOS CONTRATOS:

CLIENTE	MONTO CONTRATO (SIN IVA)
ASSA	$ 1.800,00
SEPROFIN	$ 1.200,00
CREDIMÉTRICA S.A.	$ 2.450,00
CREDISISTEMAS S.A.	$ 1.275,00
METRISEG S.A.	$ 1.275,00
CMS	$ 1.200,00
HOGAR 2000	$ 2.700,00
COOPERATIVA POLICÍA NACIONAL	$ 4.500,00

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
15 MAYO 2012
OPERADOR 9
QUITO

ENI ECUADOR S.A. Estudio Hazop	$ 39.600,00
ESAIN S.A. Estudio Hazop	$ 15.600,00
ESA CONTROL S.A. Estudio Hazop	$ 8.400,00
TECNOESA S.A. Estudio Hazop	$ 8.400,00
ENI ECUADOR S.A. Capacitación	$ 13.225,78
ESAIN S.A. Capacitación	$ 1.300,00
ESA CONTROL S.A. Capacitación	$ 433,33
TECNOESA S.A. Capacitación	$ 433,33
JULIO VINUEZA DISEÑO	$ 1.400,00
CRUZ BLANCA	$ 26.700,00
BIESS	$ 14.135,00
HERDOIZA CRESPO CONSTRUCCIONES S.A.	$ 1.800,00
INDUTEXSA (GRUPO MONTENEGRO)	$ 1.500,00
ALEXANDRA MONTENEGRO (GRUPO MONTENEGRO)	$ 1.100,00
PATRICIA MONTENEGRO (GRUPO MONTENEGRO)	$ 1.100,00
PROTEXTIL	$ 1.600,00
POFASA	$ 3.000,00
COMISION ENI ECUADOR S.A.	$ 5.000,00
TOTAL:	$ 161.127,44

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
15 MAYO 2012
OPERADOR 9
QUITO

II – 3 RESULTADOS ECONÓMICOS:

Ingresos	49.845.90
Egresos	47.444.20
Utilidad Ej. Antes Imp.	2.401,70

No considera recibido de ENI - GAS por $28.800 y pagado a M.G.O por este contrato de $25.547,20 que estará compensado en Feb./2012 y que reflejará como diferencia contra la Contabilidad Oficial a Dic.31.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
15 MAYO 2012
OPERADOR 9
QUITO

PLANIFICACIÓN 2012

- Separar el Área Comercia, la Administrativa y la Técnica y de Operación para obtener mejore eficiencia y enfatizar Mercadeo.

- Infraestructura propia.

- Publicidad Posicionamiento. Marca TECNIPREVEN.

- Mejorar y aumentar relación con referidores de clientes.

- Presupuesto Ejercicio 2012, Anexo No. 2.

- M.I.S, Anexo No. 3 y reuniones quincenales en la Administración para controlar cumplimiento del Plan de Ventas y Plan de Trabajo.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
15 MAYO 2012
OPERADOR 9
QUITO