

Quito, 28 de marzo de 2013

## **TECNIPREVEN S.A**

### **INFORME DE LABORES Y RESULTADOS**

#### **DE LA ADMINISTRACIÓN A LOS ACCIONISTAS**

##### **EJERCICIO FISCAL 2012**

Cumpliendo con lo establecido en la legislación vigente, pongo a consideración de los Señores Accionistas el Informe de Actividades y Resultados del Año 2012.

#### **1) ANTECEDENTES – CONDICIONES DEL MERCADO:**

Al elaborar el Presupuesto y el Plan estratégico, esperábamos que las autoridades de Control, (IESS y MRL) ejerzan mayor presión en las empresas para el cumplimiento de las leyes en materia de Seguridad y Salud Ocupacional, esto no se dio y por esa circunstancia existe una buena diferencia entre lo esperado y lo concretado.

Donde se percibe un mayor compromiso institucional en el cumplimiento, es en el Sector de la Construcción de Grandes Proyectos de Infraestructura y Vivienda.

## 2) LOGROS:

- Generamos los recursos necesarios para montar oficinas bien equipadas que proyectan una buena imagen ante clientes y relacionados.
- Tenemos una gran base de clientes contactados que no nos han contratado, pero tampoco nos han rechazado, el inconveniente es que esta materia no es la prioritaria para las empresas, pero poco a poco van aceptando, esto crea una potencialidad inmensa.
- Muy buena imagen y prestigio vs. la competencia que es escasa y en la mayoría de casos de bajo nivel.
- Hemos desarrollado relaciones con Grupos Importantes del Exterior y Locales, para emprender juntos proyectos grandes que están trabajados y que esperamos concretar el 2.013 y que son:
  - a) Red de Servicios de Vigilancia de la Salud en Sociedad con Aymura – Zafiro y Dr. Luis Vásquez.
  - b) Nueva empresa de Servicios de Protecciones Colectivas en Sociedad con Germán Buriel y Cía. Española.
  - c) Licitación para ofertar Sistemas contra Incendios en Río Napo en Consorcio con ONDOAN, monto aproximado \$23 M.M.
  - d) Oferta de Servicio a Acciona – Infraestructuras de España en la Construcción de Los Terminales del Metro de Quito, en asociación con MGO, monto aproximado \$1.7 M.M.
  - e) Implementación del Plan de Contingencia en Río Napo en Asociación con el Dr. Luis Vásquez, monto aproximado \$150 M.

### 3) DIVISIÓN COMERCIALIZACIÓN:

#### 3.1) ANTECEDENTES

Tecnipreven S.A. inicio el año 2012 con un mejor posicionamiento del producto ante el mercado y optimizamos la imagen corporativa para brindar un mayor compromiso de calidad ante los clientes.

Durante el año, se realizó acercamientos y visitas a más de 300 clientes potenciales, incrementando el promedio de venta por mes.

Tomando en cuenta que la empresa ha tenido un personal limitado, hemos avanzado considerablemente para marcar la diferencia entre la competencia y aumentar el número de clientes activos de nuestra cartera actual.

#### 3.2) GESTIÓN BASE DE DATOS COMERCIAL 2012

A. - Periodo de Gestión: 01 de Enero del 2012 al 31 de Diciembre del 2012

B. - Al Cierre de Año:

Clientes en Proceso: 105  
Clientes Ofertados: 113  
Clientes Concretados: 33  
Clientes Negados: 49

Total: 300

C. - Promedio: 25 clientes gestionados por mes

### 3.3) VENTAS 2012

COMPARATIVO VENTAS ANUAL				
	2011	2012	B/W	TOTAL
VALOR DE CONTRATOS TOTAL	\$ 143.935,00	\$ 346.405,45	\$ 202.470,45	\$ 490.340,45
FACTURADO	\$ 125.855,00	\$ 237.361,45	\$ 111.506,45	\$ 363.216,45
COBRADO	\$ 125.855,00	\$ 220.231,45	\$ 94.376,45	\$ 346.086,45
POR COBRAR	\$ 19.880,00	\$ 124.410,00	\$ 104.530,00	\$ 144.290,00

### 3.4) CLIENTES CONCRETADOS 2012

Nombre	Vendedor	Contacto	Trabajo Ofertado
BATERIAS ECUADOR	JJA	Michael Huff	Asesoría Implementación Sistema de Gestión SART
CAMAL DE GUAYAQUIL	GF	Jaime Faggioni	Auditoría
CARSEG S.A. - HUNTER	CA	Guido Jalil	Auditoría
CONSERVAS ISABEL	MR	La Fabril	Capacitación
CONSTRUCTORA RIERA	JJA	Eduardo Mora	Sistema de Gestión SART
CONSTRUCTORA VILLACRECES ANDRADE	CA	Roberto Villacreces	Auditoría
COOPERATIVA PUELLARO	JJA	Marco Martínez	Reglamento Interno
DIARIO EL HOY	JJA	Alvaro Mantilla	Auditoría
DK MANAGEMENT SERVICES	T	Mauricio Garrido	Auditoría
EMPAQPLAST	JJA	Jaime Quijía	Mediciones
ENI GAS	MR	Kenny Garido	Estudio Hazop, Estudio Ergonomico
GRUPO PROINCO	CA	Diana Gutierrez	Reglamento Interno
INFRI CIA. LTDA.	JJA	Ing. Maria del Carmen Puma	Reglamento Interno
LA FABRIL	GF	Guillermo Baraldo	Auditoría
MUNICIPIO DE IBARRA	BG	Borys Guerra	Sistema de Gestión SART
OSP ASFALTOS	JJA	Paula Travi	Asesoría de Gestión
PECS IECONSA S.A.	JJA	Felipe Avila	Vigilancia de la Salud
POLLOS FAVORITO S.A. POFASA	CF	Ing. Jorge Villamizar	Auditoría
PROEXPO, PROCESADORA Y EXPORTADORA DE MARISCOS S.A.	GF	Norman Wray	Auditoría
SUEÑOS DE LOS ANDES / GROW FLOWERS	JJA	Marielis Dávalos	Reglamento Interno
TOYOTA DEL ECUADOR S.A.	JJA	Maria Fernanda Viteri	Plan de Emergencias

### 3.5) GESTIÓN COMERCIAL

A. - Mejoramos nuestro convenio con el GRUPO MGO para concretar negociaciones con: Eni Ecuador, Empaqplast, y PECS.

B. - Fortalecimos los convenios de nuestros referidores para gestionar visitas a nivel nacional.

- C. - Publicitamos la marca de la empresa en: EKOS y diario EL HOY.
- D. - Realizamos un nuevo mailing masivo para impulsar la imagen y servicios de la compañía.
- E. - Asistimos a todas las Jornadas de Riesgos del Trabajo del 2012.
- F. - Participamos del seminario "PREVENIR ES INVERTIR EN SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL" Mayo 2012.
- G. - Participamos de la Feria "SEGUR 2012", donde obtuvimos resultados favorables.
- H. - Concuramos en licitaciones con: Rio Napo, Municipio de Ibarra, y la Secretaria Nacional del Estado.
- I. - Tuvimos acercamientos con el Gobierno Provincial del Azuay para realizar una charla informativa y concretar negocios potenciales.
- J. - Se logro cerrar convenios con nuevos referidores para el 2013.
- K. - Contratamos a dos vendedoras en el transcurso del año para impulsar la campaña de telemercadeo de la empresa.
- L. - Se gestiono en promedio 25 clientes mensuales de una base de 300 clientes en total.

### **3.6) CONCLUSIONES**

En el año 2012, logramos posicionar la marca de una mejor manera, atrayendo a nuevos clientes de nombre que nos dieron imagen y mayor ingreso económico.

El mercado todavía tiene un desconocimiento de la materia y debemos aprovechar esa coyuntura para gestionar con mayor intensidad a los clientes potenciales. Es fundamental incrementar las visitas comerciales del 2013 para generar mayores ingresos mensuales.

Debido a que todavía no hay un cambio gubernamental en la materia de Seguridad y Salud, tenemos que buscar la manera de comercializar los productos con favorables precios que beneficien la aceptación del cliente.

Hemos logrado en este año armar una estructura organizacional que nos brinde mayor profesionalismo y seguridad para comercializar los productos de venta.

En conclusión, es importante continuar con la misma perseverancia para generar un incremento monetario de la compañía.

### 3.7) GESTIÓN TELEMERCADERO

A. - Periodo de Gestión: 01 de Mayo del 2012 al 30 de Septiembre del 2012

B. - Al Cierre de Gestión:

Cientes en Proceso: 629  
Clientes Exitosos: 46  
Clientes Por Contactar: 354  
Clientes Negados: 125

Total: 1,154

C. - Promedio: 126 clientes gestionados por mes

#### 4) RESULTADOS ECONÓMICOS:

Se anexa a este Informe el Balance a Dic. 31/2012, y el Estado de Pérdidas y Ganancias del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2012., que se explican por sí solos.

No se realizo un seguimiento y Control estricto contra lo presupuestado, situación que será corregida en el ejercicio 2.013.

TECNIPREVEN S.A.  
BALANCE GENERAL  
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012

<b>ACTIVOS</b>	<b>54,283.82</b>	<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>54,283.82</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>12,250.60</b>	<b>PASIVOS</b>	<b>29,319.09</b>
Bancos	12,250.60	<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>29,319.09</b>
	-	Cuentas por Pagar	20,475.05
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>25,216.07</b>	Retenciones fuente por pagar	1,120.44
Retenciones clientes	5,034.98	Retenciones Iva por pagar	1,204.06
Anticipo Impuesto renta	382.87	15% Participacion empleados	2,830.48
Credito tributario	19,123.22	Impuesto a la renta por pagar	3,689.06
Gastos constitucion	750.00	<b>PATRIMONIO</b>	<b>24,964.73</b>
(-) Amortizacion	(75.00)	<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>10,000.00</b>
		Capital acciones	10,000.00
		<b>RESERVAS</b>	<b>212.71</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>16,817.15</b>	Reserva Legal	212.71
Equipos oficina	2,747.84		
(-) Deprec acum	(549.57)	<b>RESULTADOS EJERCICIO</b>	<b>14,752.02</b>
Muebles y enseres	16,243.20	Utilidades ejercicios anteriores	2,401.70
(-) Deprec acum	(1,624.32)	Utilidad del período	12,350.32

TECNIPREVEN S.A.  
BALANCE DE RESULTADOS  
DEL 1 AL 31 DICIEMBRE DE 2012

<b>VENTAS</b>	<b>264,614.66</b>
<b>GASTOS</b>	<b>245,744.81</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>113,110.12</b>
SUELDOS	21,765.00
DMO TERCER SUELDO	1,813.75
DMO CUARTO SUELDO	973.33
APORTE PATRONAL	2,644.45
HONORARIOS	85,233.59
TRABAJOS OCASIONALES	680.00
<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>132,634.69</b>
ARRIENDO	10,520.00
ATENCION CLIENTES	1,033.40
CAPACITACION	8,239.00
LUZ ELECTRICA	360.87
GASTOS LEGALES	156.30
MANTENIMIENTO OFICINA	2,048.01
MANENIMIENTO EQUIPOS	605.00
MOVILIZACIONES	451.50
PASAJES	4,020.02
PUBLICIDAD	4,331.35
SEGURO	2,388.16
SERVICIO	89,743.11
SUMINISTROS OFICINA	4,157.96
TELEFONO	2,052.86
GASTO DEPRECIACION	2,173.89
GASTOS AMORTIZACION	37.50
INTERESES BANCARIOS	143.16
VARIOS	172.60
<b>UTILIDAD</b>	<b>18,869.85</b>
15% PARTICIPACION EMPLEADOS	2,830.48
25% IMPTO RENTA	3,689.06
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>12,350.32</b>

**5) EXPECTATIVAS 2.013:**

Positivas por todo lo trabajado en el 2.012 y detallado en el documento denominado Planificación 2.013.

De los Sres. Accionistas.



---

**Dr. Milyon Ribadeneira Chávez.**

**Gerente General**