



INFORME DE LABORES Y RESULTADOS

DE LA ADMINISTRACIÓN A LOS ACCIONISTAS

EJERCICIO FISCAL 2014

Contenido:

- I. Apreciación General
- II. Logros
- III. Informe División Comercialización
- IV. Informe Área Técnica – Operativa
- V. Informe Área Financiera

Cumpliendo con lo establecido en la legislación vigente, en consideración de los Señores Accionistas el Informe de Actividades y Resultados del Año 2014.

I) APRECIACIÓN GENERAL

Este ejercicio, al igual que los anteriores se caracteriza porque ni las autoridades, ni los trabajadores, ni eventos extraordinarios, como accidentes o la presión internacional, no obligaron a los patronos del sector público y privado a cumplir con las normativas legales establecidas para la materia de nuestra actividad.

Ante el poco control y pese al buen momento que atravesó la economía, los empleadores no toman a la Seguridad y Salud Ocupacional como elemento importante y dejan en suspenso el cumplimiento de estas normas.

Lo antes expresado, explica que pese a la gestión realizada en ventas no se haya cumplido con el Presupuesto de Ingresos: Económicamente salvo el año la extensión de contrato con Acciona en el Metro de Quito y los trabajos realizados a través de nuestro por el equipo del Dr. Luis Vásquez.

La relación visitas, ofertas presentadas, aceptadas, negadas y la gran mayoría en pendiente, prueba lo indicado.

Sin embargo lo más importante es que luego de tres años, conocemos perfectamente el negocio, a la competencia, sabemos como hacer el proceso de ventas, tenemos muy buena imagen, la proyección que da la empresa por la web, los asociados y la presentación gráfica es de primera y el modelo de gestión que combina la parte profesional con el manejo empresarial, más los contactos corporativos, nos hacen pensar en un 2.015 fructífero.

II) LOGROS

- Mejor posicionamiento de la Imagen de la Empresa.
- Se trabajó en varios proyectos corporativos grandes, que pueden dar frutos el próximo año (Metro de Quito, Torres Empresariales CVA, Sistema de Incendios Río Napo).
- Metodología de trabajo y de gestión probada y de buen nivel.
- Base de datos de clientes depurada.
- Acuerdos con Asociados para brindar servicio completo: Vigilancia Dr. Parra, Capacitación IPC, Protecciones Colectivas Barseg.

III) INFORME DIVISIÓN COMERCIALIZACIÓN

ANTECEDENTES

Tecnipreven S.A. inicio el año 2014 con mejor posicionamiento de la marca que ayudo a captar clientes importantes a nivel nacional. Hemos venido mejorando el entendimiento del mercado para adecuar productos especificos a la necesidad económica y técnica del comprador.

Durante este año, se realizó acercamientos a más de 300 clientes potenciales que ayudo a mejorar el promedio de efectividad por una venta al mes.

Es importante aclarar que la empresa continúa creciendo favorablemente sin la necesidad de contratar personal y teniendo el apoyo de nuestros socios estratégicos.

GESTIÓN BASE DE DATOS COMERCIAL 2014

A. - Periodo de Gestión: 01 de Enero del 2014 al 31 de Diciembre del 2014

B. - Al Cierre de Año:

Clientes en Proceso: 207
Clientes Ofertados: 274
Clientes Concretados: 49
Clientes Negados: 72

Total: 602

C. - Promedio: 14 clientes gestionados por mes

VENTAS 2014

COMPARATIVO VENTAS ANUAL				
	2013	2014	B/W	TOTAL
TOTAL VENTAS ACUMULADO	\$ 421.864,54	\$ 483.881,93	\$ 62.017,39	\$ 905.746,47
TRABAJOS POR EFECTUAR	\$ 32.115,00	\$ 5.413,26	-\$ 26.701,74	\$ 37.528,26
FACTURADO	\$ 435.906,34	\$ 489.295,19	\$ 53.388,85	\$ 925.201,53
COBRADO	\$ 421.016,34	\$ 483.881,93	\$ 62.865,59	\$ 904.898,27

CLIENTES CONCRETADOS 2014

CLIENTE	TRABAJO CONTRATADO	MONTO CONTRATO (SIN IVA)
CAMARA INDUSTRIAS DE CUENCA (Cartopel, Esursa)	Auditorías SART	\$ 1.800,00
SERVIANDINA	Auditoría SART	\$ 1.500,00
MARCIMEX	Auditoría SART	\$ 1.500,00
HOSPIMEDIKKA	Reglamento Interno de Seguridad y Salud	\$ 2.200,00
PROEXPO S.A.	Asesoría Sistema de Gestión SGP	\$ 17.000,00
PROEXPO S.A.	Mediciones	\$ 12.760,00
CARTOPEL S.A.	Asesoría Sistema de Gestión SGP	\$ 12.000,00
MARCSEAL S.A.	Mediciones	\$ 7.495,00
VIVANCO & VIVANCO	Reglamento Interno de Seguridad y Salud	\$ 1.200,00
YOBEL	Mediciones	\$ 1.532,00
VITEMCO ECUADOR S.A.	Reglamento Interno de Seguridad y Salud	\$ 1.000,00
INMOBILIARIA AMAZONAS	Reglamento Interno de Seguridad y Salud	\$ 900,00
PROMOCALEDONIAN	Supervisión Seguridad Industrial	\$ 2.800,00
TOTAL:		\$ 63.687,00

GESTIÓN COMERCIAL

A. - Mejoramos la relación con nuestros vendedores Free Lance (Borys Guerra, Gonzalo Faggioni, Marcelo Vasconez).

B. - Publicamos Arte Publicitario en Lideres.

C. - Realizamos campaña de Mailing Masivo para mejorar el posicionamiento de la marca.

D. - Realizamos campaña de Marketing Digital a través de Google y Facebook.

E. - Creamos nueva página web: www.tecniprevensa.com

G. - Mejoramos el Departamento de Telemarketing con la contratación de Luis Gualsaqui.

H. - Luego de 3 años logramos concretar el negocio con Rio Napo para Planes de Emergencias.

I. - Tuvimos acercamientos con varios Municipios y Prefecturas a través de los contactos de Marcelo Vasconez).

J. - Logramos salvaguardar el contrato con ACCIONA – METRO DE QUITO.

K. – Cerramos nuevas alianzas estratégicas para integrar nuestras líneas de negocio (UME Jorge Parra, Grupo IPC, Barseg).

CONCLUSIONES

En el año 2014, logramos mejorar el posicionamiento de la marca a través de diversas campañas de marketing que ayudaron a difundir los

servicios y alcance técnico de nuestra compañía. Dicho proceso atrajo a nuevos clientes que ayudaron incrementar los ingresos económicos.

Diariamente visualizamos que los clientes se rigen más por lo económico y no por la calidad de servicio. Tuvimos que enfrentarnos ante proveedores informarles que perjudicaron la efectividad de cierre.

Todavía no se ve en el mercado un adecuado control por parte de las entidades gubernamentales. Con más razón debemos adecuar productos económicos y menos complejos para generar mayor aceptación de los clientes.

Debemos aprovechar las nuevas alianzas estratégicas para generar mayores ingresos y mantener una imagen corporativa a largo plazo.

En conclusión, es fundamental continuar con la misma perseverancia para mantener la estabilidad que busca la compañía.

GESTIÓN TELEMERCADERO

A. - Periodo de Gestión: 01 de Julio del 2014 al 31 de Diciembre del 2014

B. - Al Cierre de Gestión:

Cientes en Proceso: 1,563
Clientes Exitosos: 338
Clientes Por Contactar: 600
Clientes Negados: 738

Total: 3,239

C. - Promedio: 540 clientes gestionados por mes durante el periodo de gestión.

IV. INFORME ÁREA TÉCNICA OPERATIVA

INFORME TÉCNICO año 2014				
LEGAL		OPERATIVO DE CONTROL	CONCIENTIZACIÓN DE CUMPLIMIENTO LEGAL	COMPETENCIA
INESTABILIDAD Y CAMBIOS EN LOS PROCESOS LEGALES	Acercamiento inicial entre el MRL y Riesgos del Trabajo del IEES, luego alejamiento o falta de apoyo en el proceso	Inicio alentador debido al acuerdo de control unificado entre el MRL y el IEES, situación que en el camino se ha ido diluyendo, marcando incredulidad y/o determinando un compaz de espera por parte de las empresas	Falta de conciencia en el cumplimiento legal; desconocimiento de la exigencia; esperar que se dé el control	Inestabilidad en la oferta de servicios
	Cambios legales en los procesos de Elaboración de Reglamentos de Seguridad y Salud			Exceso de profesionales SIN LA COMPETENCIA requerida, registrados en el MRL
	Cambios en los procesos de Registro de los Comités y Subcomités de Seguridad y Salud			Límite la calificación de Organismos capacitadores; sectoriza la capacitación
	Cambios en los procesos de calificación del CISHT, y ley de Educación Superior			Existen Organizaciones que realizan la "Vigilancia de la Salud no de manera técnica, pero aceptada por el mercado; La nueva historia clínica se espera regularice la prestación de Servicio de Salud Ocupacional y Vigilancia de la misma
	Vigilancia de la Salud realizada aparentemente apaegada a las exigencias técnicas; Cambios en la estructura de la HistorianClínica Laboral			

VI. INFORME DE ÁREA FINANCIERA

- En los formularios adjuntos se servirán encontrar:
 - Balance o Estado de Situación a Dic./31/2014.
 - Estado de Pérdidas y Ganancias del Período de Enero a Dic./31 comparado con el Presupuesto.
 - Detalle de Cuentas por Cobrar.
- A continuación un resumen histórico de los Ingresos de la Empresa desde que inició actividades:

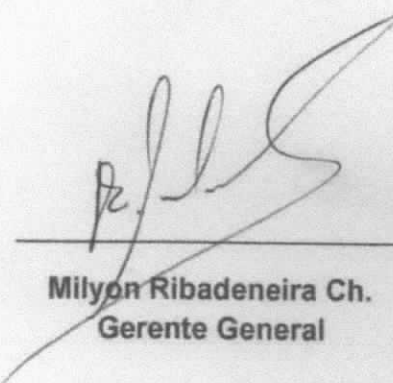
INGRESOS TOTALES

2011 (4 meses)	33 M
2012	299 M
2013	342 M
2014	492 M
Total:	1.166 M

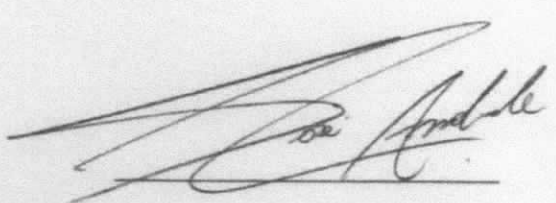
- Lo recibido por los Socios como Honorarios y Comisiones y que son en realidad Honorarios Profesionales y Anticipo de Utilidades es:

En conclusión, tenemos una Empresa que ha:

- Generado Ingresos por	\$1.166.000
- Ha entregado Honorarios y Comisiones a los Socios por	\$387.000
- Tiene activos al 31 de Dic/14 por	\$74.104
- El Patrimonio al cierre de Dic.31/14 es	\$68.104
- Inversión Inicial = Capital Pagado	\$10.000



Milyon Ribadeneira Ch.
Gerente General



José Julián Andrade
Presidente