



TECNIPREVEN S.A.
Seguridad y Salud Ocupacional

INFORME DE LABORES Y RESULTADOS

DE LA ADMINISTRACIÓN A LOS ACCIONISTAS

EJERCICIO FISCAL 2015

Contenido:

- I. Evaluación - Comentarios
- II. Logros
- III. Informe División Comercialización
- IV. 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 2015.

I) EVALUACIÓN - COMENTARIOS

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 la evidencia de la crisis económica que se viene, los empleadores no toman a la Seguridad y Salud Ocupacional como elemento importante y dejan en suspenso el cumplimiento de estas normas y es más , es el primer rubro el momento de reducir gastos.

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 los trabajos realizados a través nuestro por el equipo del Dr. Luis Vásquez.

La relación visitas, ofertas presentadas, aceptadas, negadas y la gran mayoría en pendiente, es una constante que se repitió este año.

Sin embargo lo más importante es que luego de cuatro 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 que tenemos un negocio que perdurará en el tiempo.

II) LOGROS

- Mejor posicionamiento de la Imagen de la Empresa.
- Metodología de trabajo y de gestión probada y de buen nivel.
- Base de datos de clientes depurada y ampliada.
- Alto nivel de facturación.

III) INFORME DIVISIÓN COMERCIALIZACIÓN

Antecedentes:

Comenzamos el año 2015 posesionados con mejor imagen corporativa y ofertando servicios integrales gracias a las negociaciones con nuevos socios estratégicos para superar el presupuesto mensual e incrementar nuestra cartera de clientes.

Durante los primeros meses de gestión, se realizó acercamientos y visitas a clientes significativos, trayendo resultados favorables para el departamento comercial.

Considerando que hemos tenido un personal limitado hemos avanzado considerablemente para marcar una diferenciación ante nuestra competencia, gracias a la colaboración y desempeño empresarial de nuestros ejecutivos.

Nuevos Contratos

CUENTE	TRABAJO CONTRATADO	VENDEDOR
AS PRODUCCIONES	Reglamento Interno de Seguridad y Salud	JJA
ECUEMPIRE CIA. LTDA.	Reglamento Interno de Seguridad y Salud	JJA
EL ARBOLITO	Paquete Mediana Empresa de Seguridad y Salud	JJA
GOBIERNO PROVINCIAL DE LOJA	Auditoria SART	MR
HIDROSANBARTOLO S.A.	Supervisión Seguridad y Salud Ocupacional	JJA
LAN ECUADOR	Mediciones	JJA
MARBELIZE S.A.	Implantación Sistema de Gestion SGP	MR
MARCIMEX	Evaluación de Riesgos con Matriz	JJA
PROEXPO S.A.	Asesoría Sistema de Gestión SGP	GF
SEGUROS EQUINOCCIAL S.A.	Auditoria SART	JJA
SILVA & AVILES ASOCIADOS	Plan Mínimo de Seguridad y Salud	JJA
SINOHYDRO CORPORATION	Asesoría Sistema de Gestión SGP	MR

Valores Nuevos Contratos

CLIENTE	TRABAJO CONTRATADO	MONTO CONTRATO (SIN IVA)
AS PRODUCCIONES	Reglamento Interno de Seguridad y Salud	\$ 900,00
ECUEMPIRE CIA. LTDA.	Reglamento Interno de Seguridad y Salud	\$ 1.800,00
EL ARBOLITO	Paquete Mediana Empresa de Seguridad y Salud	\$ 5.500,00
GOBIERNO PROVINCIAL DE LOJA	Auditoria SART	\$ 3.520,00
HIDROSANBARTOLO S.A.	Supervisión Seguridad y Salud Ocupacional	\$ 21.600,00
LAN ECUADOR	Mediciones	\$ 1.020,00
MARBELIZE S.A.	Implantación Sistema de Gestion SGP	\$ 100.000,00
MARCIMEX	Evaluación de Riesgos con Matriz	\$ 2.600,00
PROEXPO S.A.	Asesoría Sistema de Gestión SGP	\$ 10.200,00
SEGUROS EQUINOCCIAL S.A.	Auditoria SART	\$ 2.200,00
SILVA & AVILES ASOCIADOS	Plan Mínimo de Seguridad y Salud	\$ 800,00
SINOHYDRO CORPORATION	Asesoría Sistema de Gestión SGP	\$ 147.637,80
TOTAL:		\$ 297.777,80

Gestion Comercial 2015

	TOTAL CIERRE AÑO	TOTAL PRESUPUESTO AÑO
LLAMADAS REALIZADAS	900	1.200
MAILS ENVIADOS	685	1.200
OFERTAS ENVIADAS	98	120
VISITAS EFECTUADAS	135	180
TOTAL GESTIONES	1.818	2.700

Base de Datos Comercial

	TOTAL ACUMULADO AÑO
TOTAL BASE	697
EXITOSOS	58
FALLIDOS	68
EN PROCESO	234
OFERTAS ENVIADAS	337

Corte al 31 de Diciembre 2015

Gestion Telemarketing 2015

	TOTAL CIERRE AÑO	TOTAL PRESUPUESTO AÑO
LLAMADAS REALIZADAS	3,597	8,400
MAILS ENVIADOS	5,957	3,600
TOTAL GESTIONES	9,554	12,000

Base de Datos Telemercadeo

	TOTAL ACUMULADO AÑO
TOTAL BASE	4.414
EXITOSOS	396
FALLIDOS	760
EN PROCESO	1.848
POR CONTACTAR	1.410

Corte al 31 de Diciembre 2015

Comparativo Ventas Año 2014 vs 2015

Total Ventas Corporativas 2014 = \$ 367.750,75 (Acciona, Rio Napo)

Total Ventas Comerciales 2014 = \$ 74.157,00

Total Ventas 2014 = \$ 441.907,75 sin IVA

Total Ventas Corporativas 2015 = \$ 293.121,05 (Acciona, Marbelize, Sinohydro)

Total Ventas Comerciales 2015 = \$ 50.140,00

Total Ventas 2015 = \$ 343.261,05

Diferencia = -\$ 98.646.70

Conclusiones:

A pesar de los retos enfrentados en el año 2015, la empresa supo concretar negocios con nuevos clientes (independientemente del método). Eso ayuda a obtener imagen y credibilidad ante el mercado potencial.

La ausencia de la obligatoriedad por parte de las entidades de control, fue uno de los causantes para no alcanzar los objetivos presupuestados.

Adicional a la poca concientización de los empleadores del sector público y privado en invertir con servicios para prevenir accidentes y enfermedades laborales.

Nuestra compañía cuenta con los adecuados socios estratégicos para comercializar servicios integrales. La importancia de reestructurar la estrategia comercial del año 2016 es fundamental para aumentar los negocios potenciales.

Debemos mantener una unidad y confiar en nuestros conocimientos profesionales para enfrentar las dificultades que se avecinan. La importancia de continuar motivados, será el factor fundamental que nos diferencia con los demás.

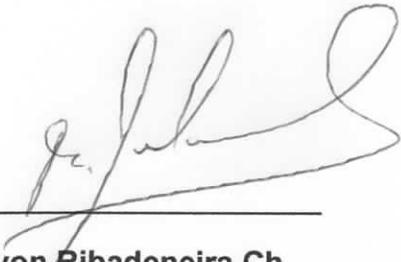
IV. INFORME DE ÁREA FINANCIERA

- En los formularios adjuntos se servirán encontrar:
 - Balance o Estado de Situación a Dic./31/2015.
 - 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
2015	279 M
Total:	1.166 M



Milyon Ribadeneira Ch.
Gerente General



José Julián Andrade
Presidente