



INFORME DE LABORES Y RESULTADOS

DE LA ADMINISTRACIÓN A LOS ACCIONISTAS

EJERCICIO FISCAL 2016

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 2016.

I) EVALUACIÓN - COMENTARIOS

Este ejercicio, al igual que los anteriores no tuvo una presión gubernamental estructurada para obligar a las empresas del sector público y privado en cumplir las normativas legales de Seguridad Industrial y Salud Laboral.

Desafortunadamente se ha minimizado la exigencia y por ende perjudico a las empresas prestadoras de servicios en dicha materia para concretar futuros potenciales negocios.

Ante el poco control y la evidencia de una crisis económica que atraviesa el país, los dueños y representantes legales de las empresas, no toman los requerimientos de Seguridad Industrial y Salud Laboral como elemento prioritario y dejan en espera realizar una inversión para trabajar en el cumplimiento de la ley actual.

Lo expresado anteriormente, explica que pese a la gestión comercial realizada, no se haya alcanzado el Presupuesto de Ingresos del año 2016.

La relación visitas, ofertas presentadas, aceptadas, negadas y la gran mayoría en pendiente, es una continuidad de lo vivido en el mercado el año pasado.

Lo más relevante luego de siete años, es que conocemos perfectamente el negocio, la competencia, sabemos como hacer el proceso de ventas, y contamos con una buena imagen corporativa. La proyección que da la empresa gracias a estos variables mencionados, hacen que nos dé tranquilidad para seguir en el tiempo.

II) LOGROS

- Captación de nuevos clientes.
- Mejoramiento en la ejecución de los trabajos operativos.
- Nuevas campañas publicitarias.
- Mantenimiento de la imagen corporativa.

III) INFORME DIVISIÓN COMERCIALIZACIÓN

Antecedentes:

Iniciamos el año 2016 con varios desafíos comerciales. Logramos establecer una imagen empresarial confiable para seguir concretando nuevos retos corporativos. Seguimos ofertando servicios integrales gracias a nuestros socios estratégicos.

Durante los primeros meses de gestión, se realizó acercamientos con clientes significativos, pero no obtuvimos resultados favorables debido a la situación económica que atraviesa el país y la poca exigencia legal.

A pesar de contar con una infraestructura limitada, nos hemos convertido en uno de los proveedores más reconocidos del país, gracias al manejo administrativo y comercial de nuestro equipo de trabajo.

Nuevos Contratos

CLIENTE	TARIFAS CONTRATADAS	MONTO CONTRATADO (MIL DÓL.)
COMERCIALIZADORA S.A.	Procesos de tramitación de solicitudes de registro de marcas	2.000,00
COMERCIALIZADORA S.A.	Asesoramiento en registros e identificación de marcas	4.000,00
USP	Procesos de MP	2.000,00
USP	Procesos de tramitación de solicitudes de registro de marcas	1.000,00
USP	Plan de marcas de registros y MP	2.000,00
COMERCIALIZADORA S.A.	Contrato de servicios de gestión de marcas	1.000,00
COMERCIALIZADORA S.A.	Contrato de servicios de gestión de marcas	1.000,00
COMERCIALIZADORA S.A.	Contrato de servicios de gestión de marcas	1.000,00
COMERCIALIZADORA S.A.	Contrato de servicios de gestión de marcas	1.000,00
COMERCIALIZADORA S.A.	Procesos de tramitación de solicitudes de registro de marcas	1.000,00
TOTAL		14.000,00

Conclusiones:

A pesar de los retos enfrentados en el año 2016, la empresa supo concretar negocios con nuevos clientes. Esto nos sigue ayudando para mantener nuestra imagen y credibilidad ante el mercado potencial.

La ausencia de la obligatoriedad legal y la crisis económica que atraviesa el país, fueron varios de los causantes para no alcanzar los objetivos presupuestados.

Adicional a la poca concientización de los empresarios 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 2017 es fundamental para aumentar los negocios viables.

Debemos continuar manteniendo una estructura profesional para seguir generando credibilidad ante los futuros potenciales clientes.

IV. INFORME DE ÁREA FINANCIERA

- En los formularios adjuntos se servirán encontrar:
 - Balance o Estado de Situación a Dic /31/2016.
 - Estado de Pérdidas y Ganancias del Periodo 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
2016	71 M
Total:	1.518 M



Milyón Ribadeneira Ch.
Gerente General



José Julián Andrade
Presidente