



INFORME DE LABORES Y RESULTADOS

DE LA ADMINISTRACIÓN A LOS ACCIONISTAS

EJERCICIO FISCAL 2018

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 2018.

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 2018 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.

Conclusiones:

A pesar de los retos enfrentados en el año 2018, 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 2017 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./31/2018.
- Estado de Pérdidas y Ganancias del Período de Enero a Dic./31 comparado con el Presupuesto.
- Detalle de Cuentas por Cobrar.



Milyon Ribadeneira Ch.
Gerente General