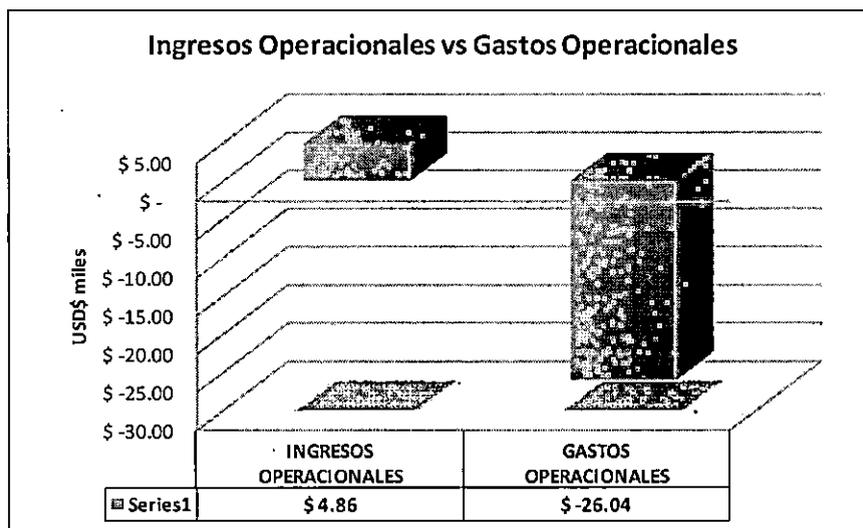


INFORME DEL GERENTE GENERAL

Señores accionistas, a continuación presento el informe de Gerencia General a la Junta General Ordinaria de Prevención de Riesgos PREDERI S.A., conforme lo que establece el Art. noveno del Capítulo Tercero, literal a) de la Escritura de la Constitución de la Compañía PREDERI S.A., del período fiscal 01 de enero al 31 de diciembre del 2014, cuyo balance adjunto.

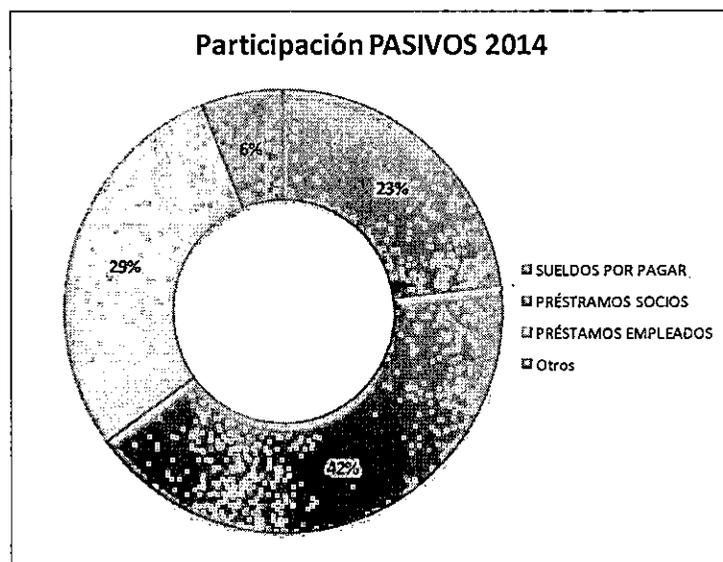
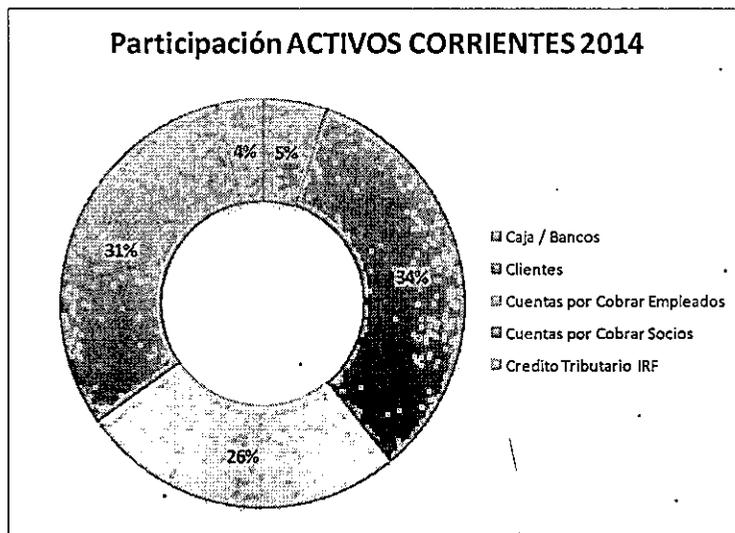
Como Ustedes conocen la empresa se constituyó en septiembre del 2013 y desde el 1ro de enero hasta el 31 de diciembre de 2014 ha obtenido movimientos financieros cuyo resultado es una pérdida de US\$ 28.849.12 que esta desglosado de la siguiente manera:

Ingresos Operacionales: Ventas de \$ 4.859,58 producto de trabajos efectuados y facturados solamente desde Octubre hasta Diciembre 2014, a diferencia de los gastos operacionales y no operacionales que sí corresponden al período fiscal completo, en los cuales se destacan las cuentas de sueldos, beneficios trabajadores, arriendos de oficinas, gastos de gestión, movilizaciones entre otras que suman \$ 33.708,50, inevitables por cuanto la compañía estuvo sin operar hasta el mes de agosto de 2014; sin embargo, los gastos incurridos eran necesarios para las actividades operacionales.



Cabe mencionar que en el estado de resultados se establece la cuenta de Gastos No Deducibles por un monto de \$ 7.670,65 que corresponden a los egresos y pagos realizados desde febrero hasta septiembre del 2014, incurridos por los socios que no fueron declarados al SRI y por lo tanto, no se hizo retención alguna debiéndose considerar así, con la salvedad de que al existir pérdida éste valor no afecta el resultado del período ni para efectos de conciliación tributaria e impuestos por pagar.

En el Balance de Situación Final se detalla los activos que posee la empresa y que están distribuidos en Caja Chica, Bancos, Clientes, Cuentas por Cobrar Empleados y Propiedad Planta y Equipo-Activos Fijos de uso en la oficina con un total de \$ 6.157,67. Por el lado, de los Pasivos totales que suman \$ 33.386,16, se puede observar que existen rubros como Sueldos por Pagar a empleados \$ 7.891,00, Prestamos de los Socios por Pagar \$ 13.584,66, cuyos fondos han permitido el funcionamiento del periodo, sean vía depósitos o cruce por la cancelación de facturas de gastos y costos a la orden de Prederi; aparece también, la cuenta Prestamos de Empleados por Pagar que tiene su sustento en facturas pagadas y adicionales ganados por ellos, pero con cargo al gastos de la empresa.



Este ha sido un año de inicio y por ello los resultados presentados, de lo que se avizora para el 2015, se considera que Prederi tiene un futuro prometedor con el apoyo y colaboración de socios y empleados, el objetivo principal de esta Gerencia General es encaminar a la empresa a un posicionamiento en el mercado apuntando a las microempresas y pymes ecuatorianas, a fin de lograr que al final del 2015 los resultados económicos que se obtengan sean favorables para los socios, cumpliendo con lo que exigen los entes de control como SRI, Superintendencia de Compañías.

Para su conocimiento, me permito entregar adjunto al balance un flujo de efectivo para el 2015, en el que están plasmadas un plan de trabajo que permitirá ser consecutivos con los objetivos planteados.

VENTAS Y MERCADO

Nuestra competencia es de alta calidad, como por ejemplo Safe Work y Ecuador Ambiental que ya llevan algunos años en el mercado ecuatoriano y que tienen servicios integrales desde la asesoría en desarrollo e implementación de Sistemas de Gestión de Riesgos de Trabajo hasta el manejo de la parte de salud ocupacional y mediciones riesgos.

En el 2014 han surgido otras empresas que dan servicios parciales en lo que refiere al giro del negocio como son Inmedical, Ecuamerican y Metrored, empresas que si bien están enfocadas en la parte de salud ocupacional, precisamente por la necesidad del mercado se están enfocando ya en el manejo de Reglamentos de SST y Matrices de Riesgos, es decir ya se están involucrando en la parte de gestión documental.

Con estos parámetros, nuestro principal objetivo es dirigirnos a brindar un servicio integral a la micro y mediana empresa, para ello hemos realizado alianzas estratégicas con un Médico Ocupacional (Dr. José Mieles), con el Laboratorio IMAGENLAB y con la USFQ, de esta manera no sólo cubrimos la fase documental sino también la fase de vigilancia de la salud que son requisitos de la normativa ecuatoriana.

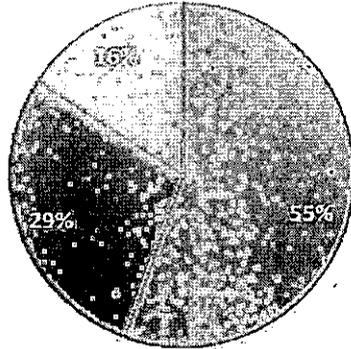
En el 2014 pudimos realizar un análisis comparativo de nuestros costos y servicios en relación a los de la competencia, del cual podemos rescatar los siguientes datos:

PREDERI	COMPETENCIA
<ul style="list-style-type: none"> • US\$3.720 + iva • Auditoría inicial SART • Desarrollo de Auto-Auditoría • Desarrollo de Política SSO • Reglamento Interno SSO • Identificación y evaluación de factores de riesgo • Planificación: cronograma de acciones para control de riesgos laborales. • Conformación de Comité Paritario SSO. • Profesiogramas • <u>Implementación SART</u> • Historia Clínica • Plan de vigilancia de la salud • Estadísticas de accidentes e incidentes • Capacitación • Planes y programas operativos básicos (7) • Actas y Registros 	<ul style="list-style-type: none"> • US\$4.662 + iva • Auditoría Inicial SART • Asesoría para desarrollar la Auto- Auditoría • Planteamiento de Política SSO • Reglamento Interno SSO • Identificación y evaluación de factores de riesgo • Asesoría para realizar el control de los factores de riesgo. • Profesiogramas • Exámenes ocupacionales • Historia Clínica • Seguimiento y Vigilancia de la salud de los trabajadores. • Estadísticas de accidentes e incidentes • Medicina preventiva a través de charlas

De hecho, ya vamos viendo el resultado del trabajo que iniciamos, en el 2014 cerramos contrato con cuatro clientes en el mes de octubre, los meses de noviembre y diciembre fueron bastante irregulares por las fechas festivas y a ello se debe la falta de ventas de la compañía en este periodo. De lo que va el año, sin considerar el mes de enero 2015, mes relativamente bajo por movimiento en ventas, ya hemos cerrados 6 contratos y contamos con algunos más por cerrar.

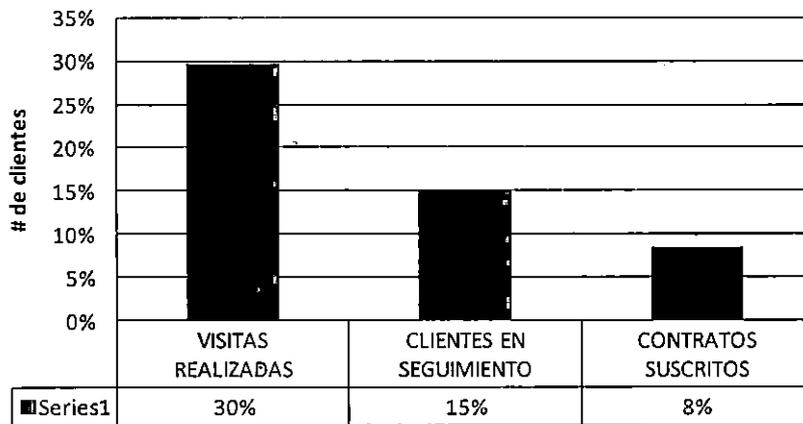


% de efectividad de llamadas



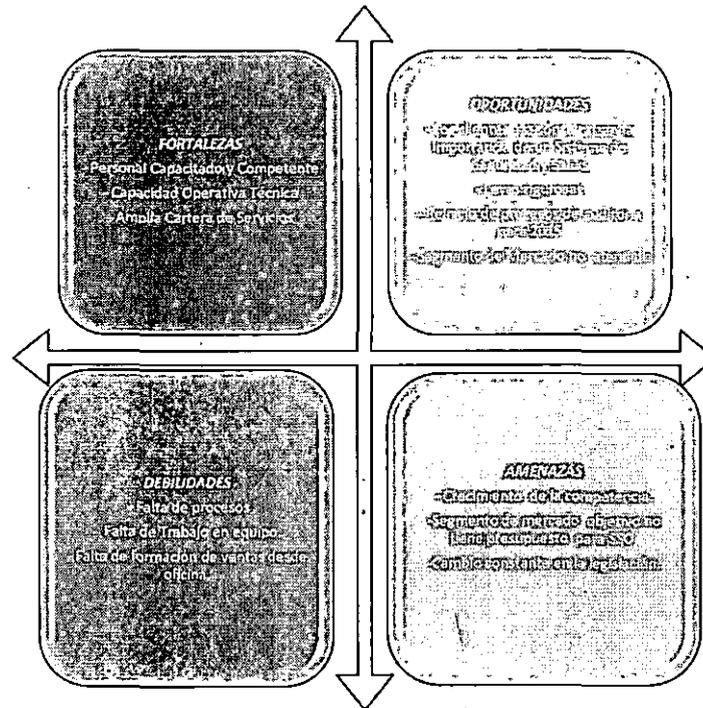
- VISITAS REALIZADAS
- CLIENTES EN SEGUIMIENTO
- CONTRATOS SUSCRITOS

% de efectividad de llamadas



EXTRACTO PLANEACION ESTRTEGICA 2015

En el mes de Enero de 2015, ya habiendo atravesado una curva de aprendizaje se procede a realizar una planeación estratégica, identificando nuestro FODA y definiendo objetivos para el año 2015:



Estrategias

Se define seguir una Estrategia de Crecimiento a través del incremento de la cuota de mercado, para ello se determinan las siguientes acciones a seguir:

Objetivo

- Cerrar las ventas del año 2015 con US\$85.000.

Planes de Acción

Ventas

- Campaña e-mailing enfocada a Gerentes Generales, Propietarios y Gerentes de Talento Humano. Plazo: 30 de abril
- Seguimiento de llamadas telefónicas sobre base de datos existente. Permanente
- Incrementar base de datos con referidos. Permanente

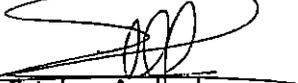
- Incremento de fans en Facebook, a través de publicaciones periódicas relacionadas con el giro del negocio. Plazo: 30 de marzo

Administrativa / Operativa

- Desarrollo e implementación de procesos. Plazo: 30 de mayo
- Desarrollo e implementación de SART. Plazo: 30 de marzo
- Reestructuración interna para mejorar el apoyo a Ventas. Plazo: 28 de Febrero

Agradezco a los socios su comprensión por los resultados obtenidos que toda empresa que inicia refleja en los primeros años de funcionamiento.

Atentamente,



Esteban Andrade
GERENTE GENERAL