

ECOIMPAKTO

INFORME ANUAL DE GESTIÓN

Marzo-Diciembre

Elaborado por: Daniel Pazmiño Vernaza

INTRODUCCIÓN/ANTECEDENTES

2018

- Marzo: Constitución compañía
- Abril: Regularización compañía (IESS, Ministerio del Trabajo IESS, SERCOP, Municipio de Quito).
- Mayo: Obtención de calificación como consultora ambiental.
- Junio: Campaña de marketing digital para promoción de empresa.
- Julio: Campaña de marketing digital para promoción de empresa.
- Agosto: Primer contrato de la empresa (cliente: Caterexpress).
- Septiembre: Segundo contrato de la empresa (cliente: Digitec).
- Octubre: Organización Taller “Oportunidades y Retos del Código Orgánico Ambiental”.
- Noviembre: Registro de la marca de Ecoimpakto en el SENADI.
- Diciembre: Participación en Congreso de Ingeniería Civil y Ambiental EPN.

MARKETING

FASE I: Marketing Digital/"Tradicional" (Mayo-Junio-Agosto)	FASE II: Marketing "Tradicional"/ Digital(Septiembre-Octubre)
Creación Página Web	Afiliación a la red de Pacto Global.
Promoción/Comunicación de servicios y noticias de la empresa a través de redes sociales (FB, LinkedIn, Google Adwords, Twitter).	Afiliación/Alianza de Daniel Pazmiño al Colegio de Ingenieros Ambientales (CIAM)
Publicación en diario "El Comercio"	Planificación y ejecución de un Taller (Retos y Oportunidades del Código Orgánico Ambiental en el ámbito empresarial).
Publicación en listado de empresas consultoras calificadas por el Ministerio del Ambiente.	Participación en congreso de Ingeniería Ambiental de la Escuela Politécnica Nacional
Redacción de artículos de Blog.	Comunicación noticias de la empresa a través de redes sociales (FB y LinkedIn).
Campaña de e-mail marketing (elaboración de base de datos de prospectos de clientes)	Promoción de la empresa por recomendaciones de consultores asociados (Soledad Bustos, Sharon Castañeda, Natalia Salazar, etc.).
Promoción de la empresa a través de reuniones y llamadas a contactos personales de Daniel Pazmiño.	Alianzas con laboratorio (ALS), y espacio de co-working ("Businessflex").

LEGAL

- Actualmente la empresa se encuentra al día en todas sus obligaciones legales y Contractuales: SRI, IESS, Min. del Trabajo, Municipio de Quito, Ministerio del Ambiente, SERCOP, DYGOIL, consultores, pasantes, GreenTravel.
- La marca Ecoimpakto se encuentra registrada en SENADI.

TALENTO HUMANO

Pasantes/Consultores	Período de trabajo	Evaluación
Mara Quiroz (pasante)	Abril-Septiembre (2018)	Excelente rendimiento. Empezó de menos a más. Al final de su pasantía demostró habilidad para trabajar con independencia, propuso ideas valiosas (Pacto Global) y mostró compromiso hacia la empresa. El no haber podido retenerla es una pérdida para la empresa.
Dana Maldonado (pasante)	Octubre-presente	Es muy pronto para una evaluación. No obstante, sostuvo una entrevista excelente y hasta ahora muestra muy buena actitud de trabajo.
Soledad Bustos (consultora)	Agosto-presente	Es una persona responsable y muestra una excelente actitud y compromiso hacia la empresa. Requiere más habilidades técnicas que puede ir las desarrollando en la empresa.
Sharon Catañeda (consultora)	Agosto	A pesar de haber ayudado a conseguir el primer contrato de la empresa (CATEREXPRESS), demostró una actitud pésima de trabajo: 1) realizó a nombre de la empresa ofrecimientos al cliente que no estaban en la oferta, 2) entregó un producto de mala calidad, y 3) exigió pagos no ofrecidos por la empresa. No se la volverá a contratar.

TALENTO HUMANO

(EVALUACION A DANIEL PAZMINO)

1.- Como definiría mi estilo de dirección?

Abierto a nuevas ideas (100 %), Tiránica (0 %),
Rígido e intransigente (0 %)

2.- Saco lo mejor de mis colaboradores?

Si (50%), A veces (50 %), No (0 %).

TALENTO HUMANO
(EVALUACION A DANIEL PAZMINO)

3.- Qué puedo hacer para mejorar la forma de llevar la empresa? Por favor explíquese y de sugerencias concretas.

R1: Tomar decisiones mejor pensadas para ahorrar tiempo y recursos

R2: Generar espacios con los clientes, talleres o cursos que permita al público y posibles clientes conocer sobre la empresa.

4.- Recomendaría a los amigos que solicitan un empleo aquí si sus habilidades se ajustarán a nuestra necesidades. Responda si o no, y porque

R1: Sí, es una organización que te da la apertura a que aprendas y apliques tus conocimientos.

R2: Si, me gusta la organización

TALENTO HUMANO

(EVALUACION A DANIEL PAZMINO)

5.- Alabo públicamente el trabajo bien hecho?

R1: Si

R2: Si

6.- Critico a las personas ante los colegas por una pobre actuación?

R: No (2)

7.-Cuál es la mejor decisión que he tomado hasta la fecha?

R1: Pacto Global

R2: Cambiar de estrategia de mercado para dar a conocer la empresa

TALENTO HUMANO

(EVALUACION A DANIEL PAZMINO)

8.-Cuál es la peor decisión que he tomado hasta la fecha?

R1: Suplementos del comercio

R2: Dejar un contrato sin gerencia (Caterexpress)

9.- Cómo habría afrontado el conflicto con Sharon Castañeda de un modo diferente al mío?

R1: No lo sé.

R2: Mediante una reunión pagándole lo que según ella le correspondía pero diciéndole que no es la forma como se opera (que ecoimpakto lo hace asumiendo su error de no dejarlo por escrito y evitarse problemas con ella), sin embargo no la volvería a contratar.

SUPUESTOS ACERTADOS/FALLIDOS DEL PROYECTO ECOIMPAKTO

- “COMO EMPRESA SE PUEDEN OBTENER CONTRATOS MAS GRANDES” (**Fallido**).
- “CON DOS CONTRATOS DE \$25,000 PODEMOS ALCANZAR EL EQUILIBRIO EN UN ANIO” (**Fallido**).
- “LA CALIFICACION COMO CONSULTOR INDIVIDUAL PUEDE AYUDAR MIENTRAS SE OBTIENE LA CALIFICACION COMO EMPRESA”. (**Acertado/Fallido**).
- “CONTRATAR UNA PASANTE PARA QUE APOYE CON EL MARKETING ES MEJOR QUE CONTRATAR UNA EMPRESA, PORQUE LA PASANTE PUEDE APOYAR CON TEMAS ADMINISTRATIVOS Y ES MENOS COSTOSO”. (**Acertado**).

SUPUESTOS ACERTADOS/FALLIDOS DEL PROYECTO ECOIMPAKTO

- “EL TENER OFICINA DA MEJOR IMAGEN”(Acertado/Fallido).
- “LA LINEA DE NEGOCIO EN SOSTENIBILIDAD Y CAMBIO CLIMATICO LE ABRIRA MAS CAMPO A LA EMPRESA QUE LA DE PERMISOS AMBIENTALES”(Fallido hasta el momento).
- “EL MARKETING DIGITAL AL SER MAS BARATO Y PRACTICO ES MAS CONVENIENTE PARA LA EMPRESA” (Acertado/Fallido).
- “AL NO EXISTIR MUCHA INVERSION EL PRODUCTO MAS DEMANDADO SERIAN LAS AUDITORIAS AMBIENTALES”. (Acertado).

Resultados financieros

- Facturado y cobrado: \$10,096.43
- Gasto: \$22,609.01
- Pérdida: **-\$12,512.58**

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- Aunque el marketing digital ayudó a obtener el mejor contrato de la empresa (Digitec), con el mismo no se han obtenido los resultados esperados.
- Contratar pasantes ha incrementado notablemente la productividad de la empresa, a un costo marginal.
- El supuesto fallido más grave ha sido el pensar que por tener empresa se pueden obtener contratos más grandes. La empresa sin experiencia no es tan útil (sobre todo al principio).
- Si bien se ha vendido lo suficiente para en teoría poder recuperar la inversión, el flujo de caja actual no hace viable a la empresa.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

RECOMENDACIONES

- Mantener a la empresa activa al menos un año más, recortando costos fijos (oficina y pasante), al menos hasta recuperar la inversión.
- Priorizar el marketing “tradicional” por sobre el digital.
- Brindar capacitación formal al gerente en ventas.
- Vincular vendedores profesionales al equipo de trabajo.