



ecoimpakto

Forjando empresas sostenibles

INFORME DE GESTIÓN y FINANCIERO 2019-2020

MEDICIÓN DE RENDIMIENTO POR KPIs

Perspectiva financiera

Ganancia neta =

Ventas - costos

$$= \$37,536.61 - \$33,969.20$$

$$= \mathbf{\$ 3.567,41}$$

Margen neto

$$= (\text{Gancia neta}/\text{Ventas}) * 100$$

$$= (\$ 3.567,41 / \$37,536.61) * 100$$

$$= \mathbf{9.5\%}$$

Retorno sobre la inversión =

$$= (\text{Ganancia neta} - \text{Costo de la inversión}) / \text{Costo de la inversión}$$

$$= (\$ 3.567,41 - \$30,000.00) / \$30,000.00$$

$$= \mathbf{12\%}$$

Perspectiva del cliente

Tasa de retención de clientes =

clientes al inicio del período/# clientes al final del período

2/0

0

Satisfacción del cliente

Ver resultado encuestas

Número de quejas

No se registraron quejas en el período evaluado

P1



Mostrar punto de referencia

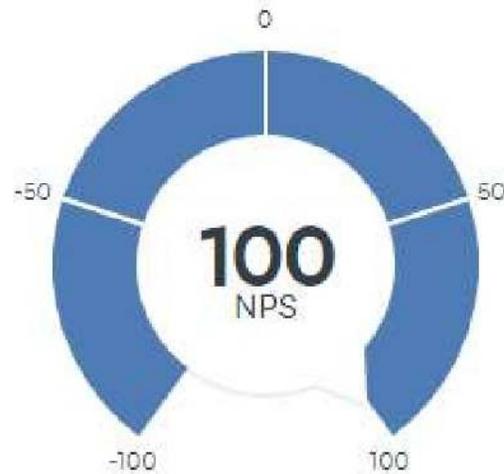


Personalizar

Guardar como

¿Qué tan probable es que recomiendes esta empresa a tus amigos o colegas?

Answered: 2 Skipped: 0



DETRACTORES (0-6)	PASIVOS (7-8)	PROMOTORES (9-10)	ÍNDICE NET PROMOTER® SCORE
0	0	100%	100
0	0	2	

P2



Mostrar punto de referencia

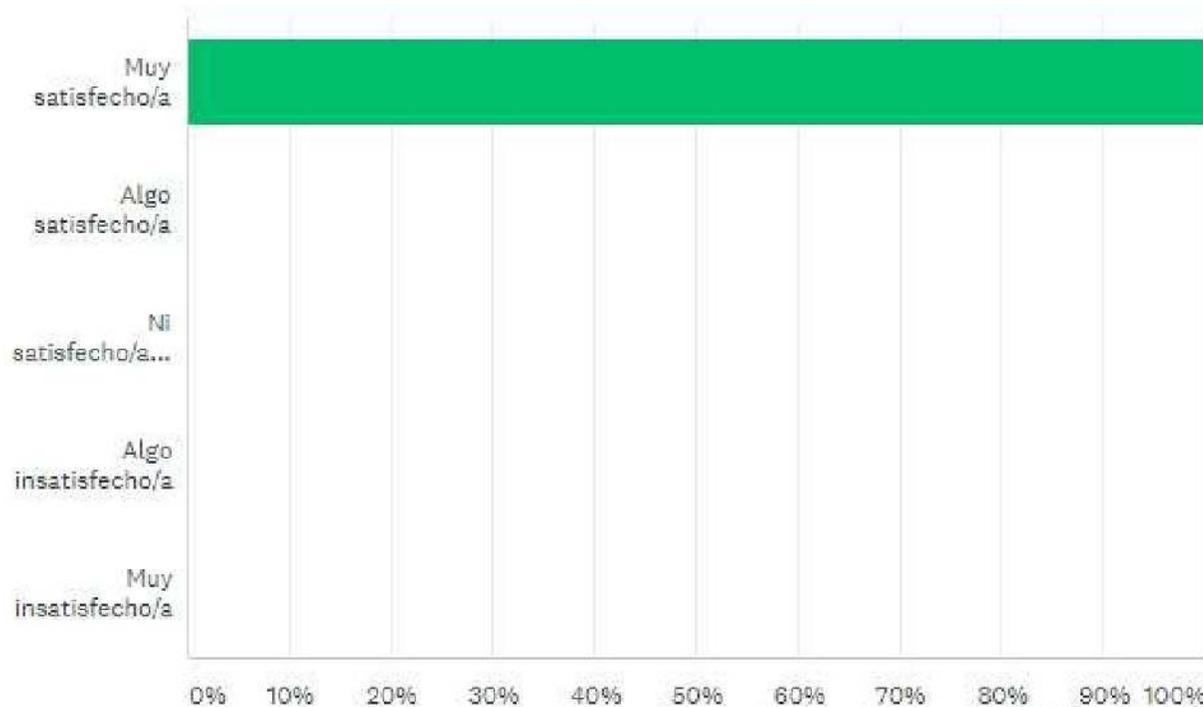


Personalizar

Guardar como

En general, ¿qué tan satisfecho/a o insatisfecho/a está con nuestra empresa?

Answered: 2 Skipped: 0



Activar Windows

Ve a Configuración para activar Windows

P3

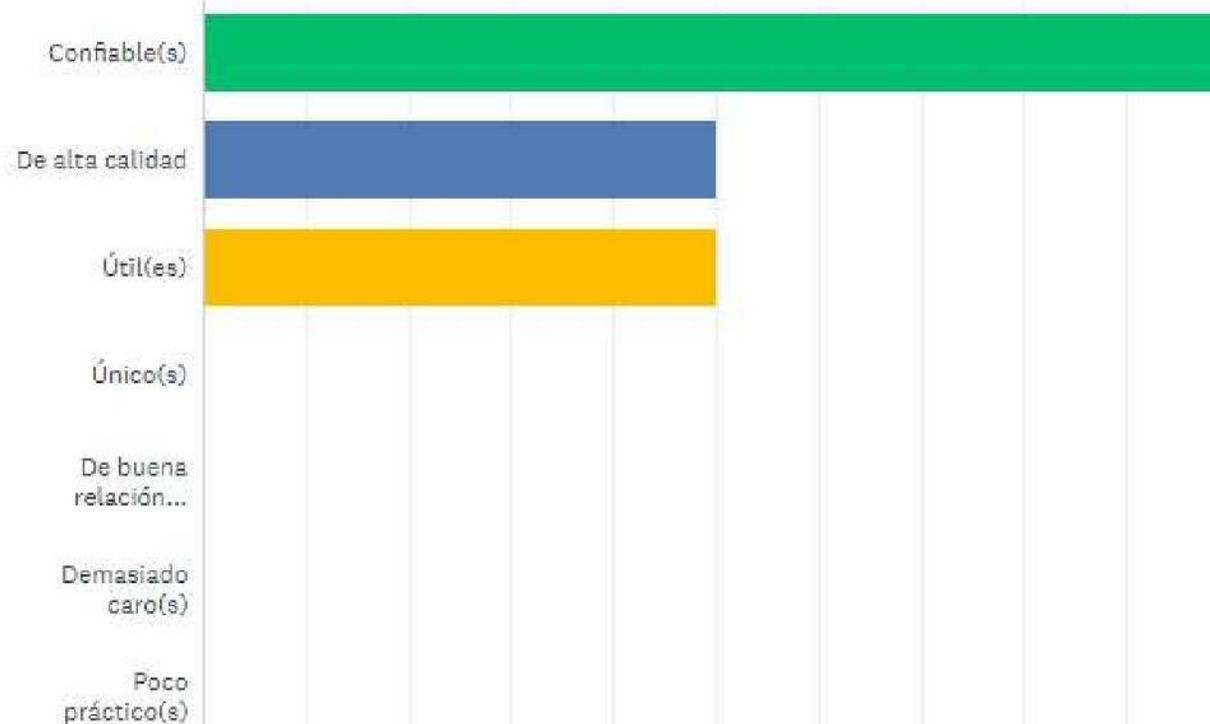


Personalizar

Guardar como ▼

¿Cuál de las siguientes palabras utilizaría para describir nuestros productos?
Seleccione todas las que apliquen.

Answered: 2 Skipped: 0

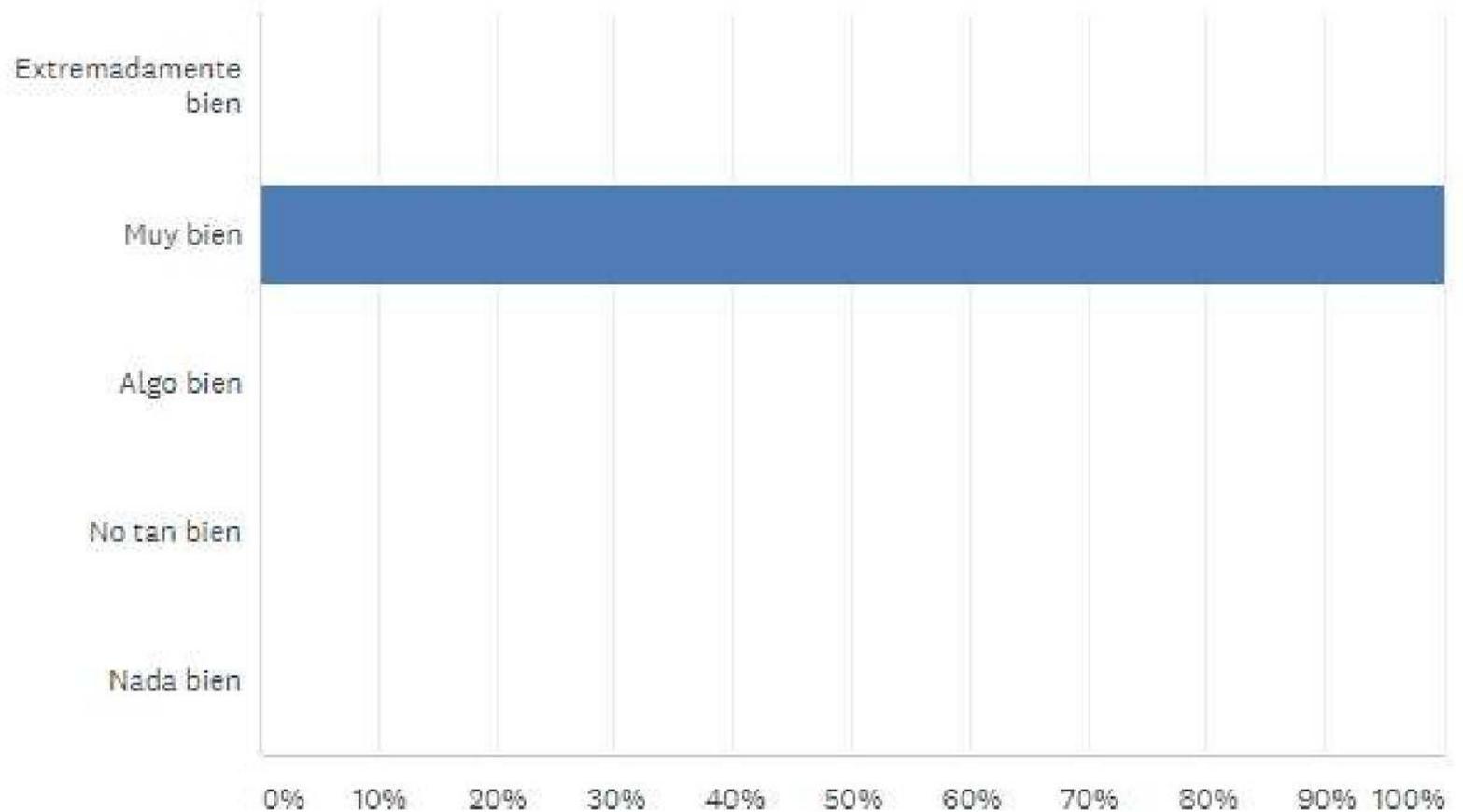


Activar Windows



¿Qué tan bien nuestros productos satisface(n) sus necesidades

Answered: 2 Skipped: 0



P5



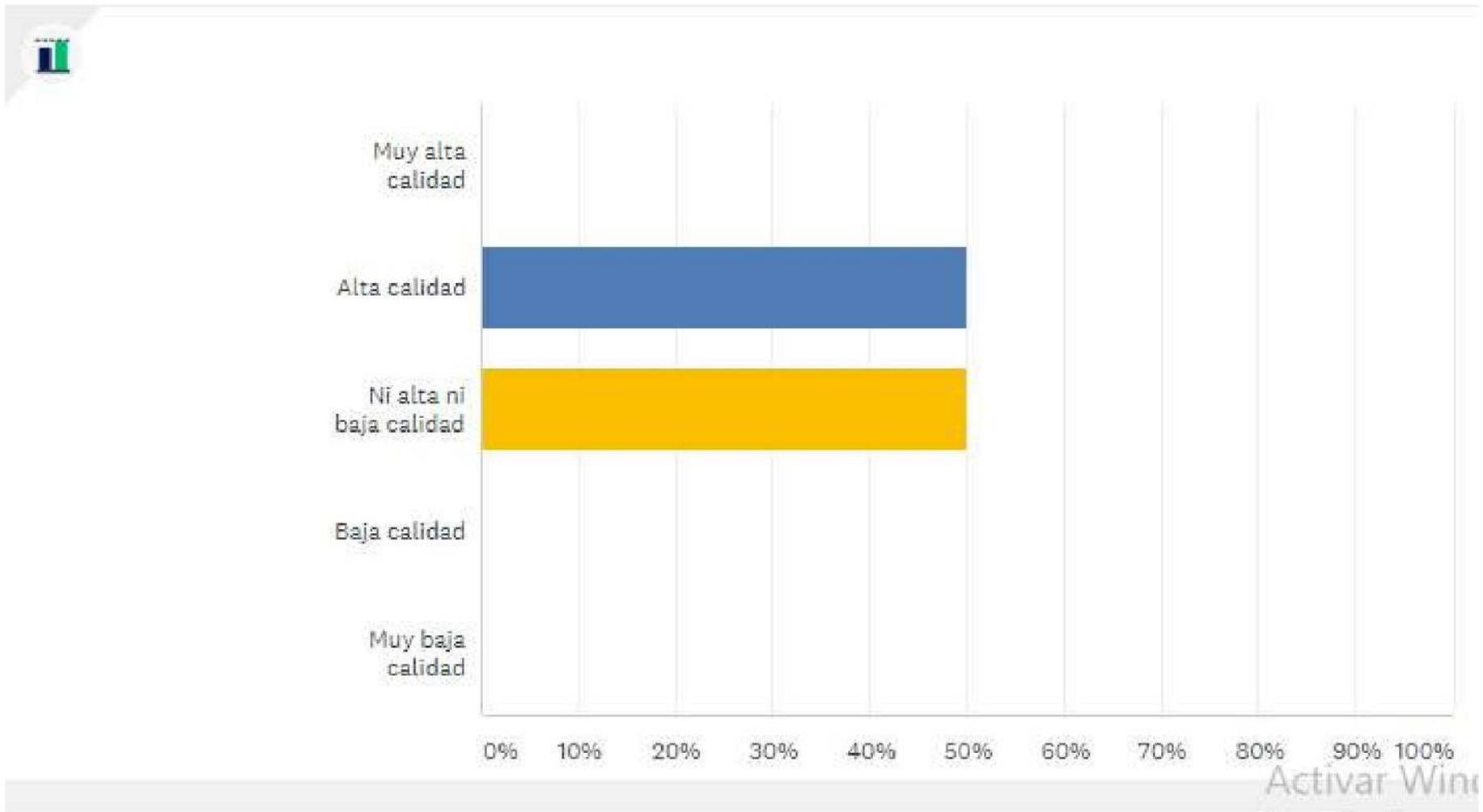
Mostrar punto de referencia



Personalizaci3n

¿C3mo calificaría la calidad del producto?

Answered: 2 Skipped: 0

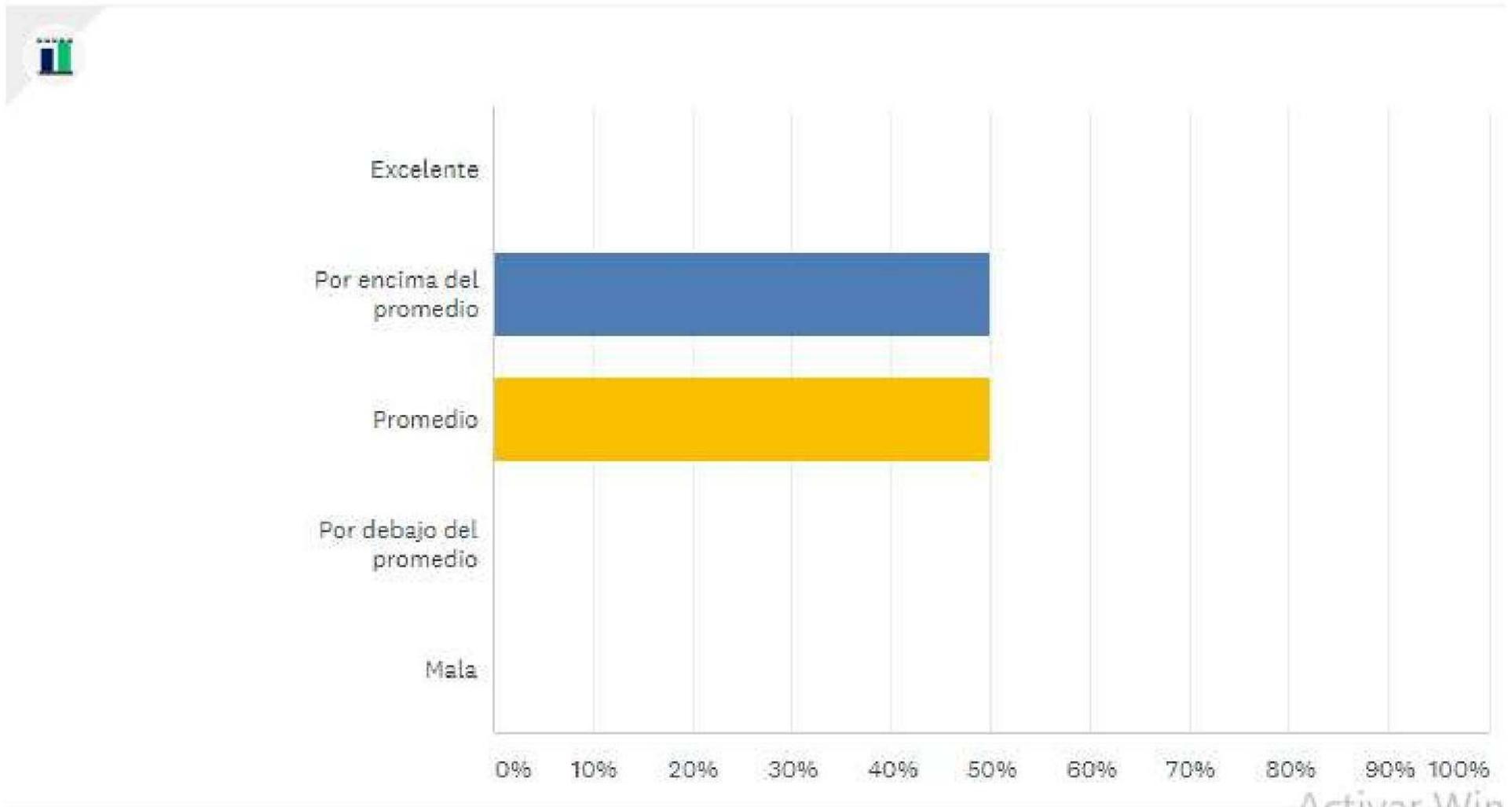


Activar Windows



¿Cómo calificaría la relación calidad precio de el producto?

Answered: 2 Skipped: 0



P7



Mostrar punto de referencia

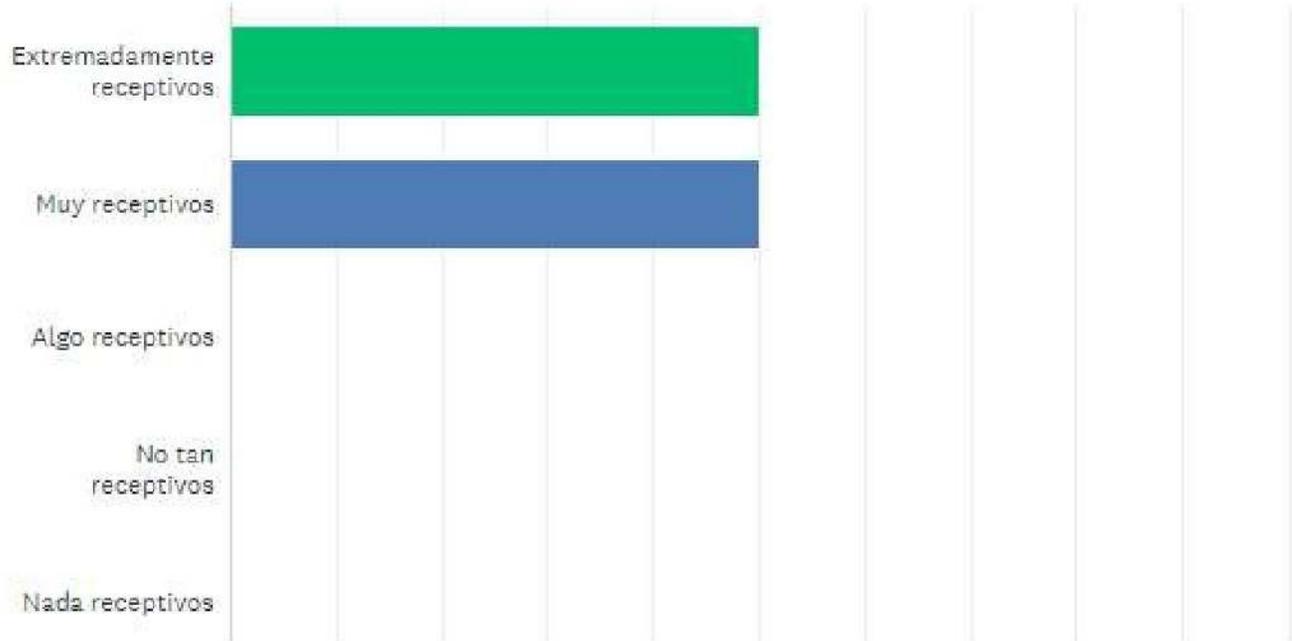


Personalizar

Guardar como

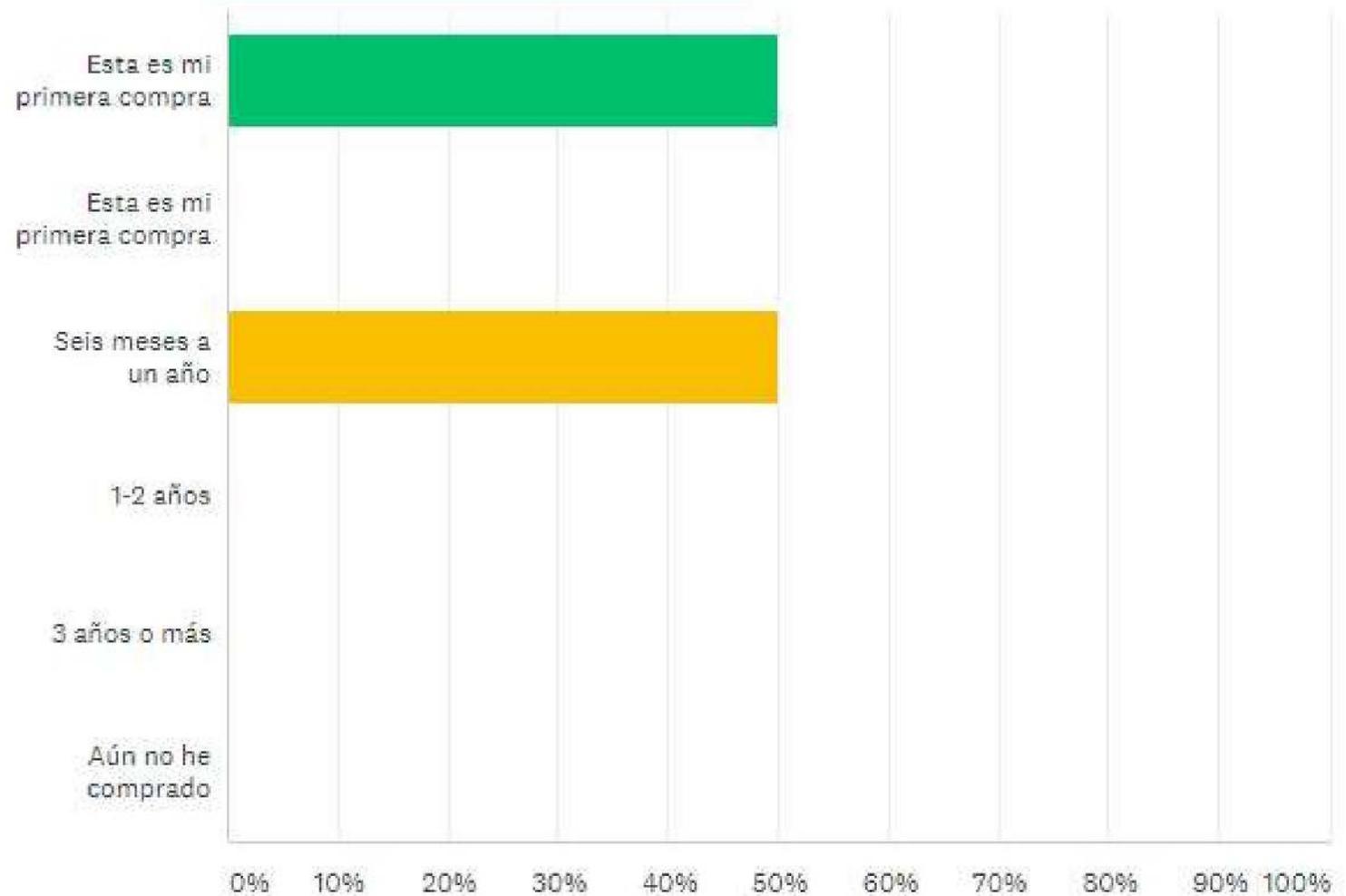
¿Qué tan receptivos hemos sido ante sus preguntas o inquietudes acerca de nuestros productos?

Answered: 2 Skipped: 0



¿Cuánto tiempo ha sido cliente de nuestra empresa?

Answered: 2 Skipped: 0



P9



Mostrar punto de referencia

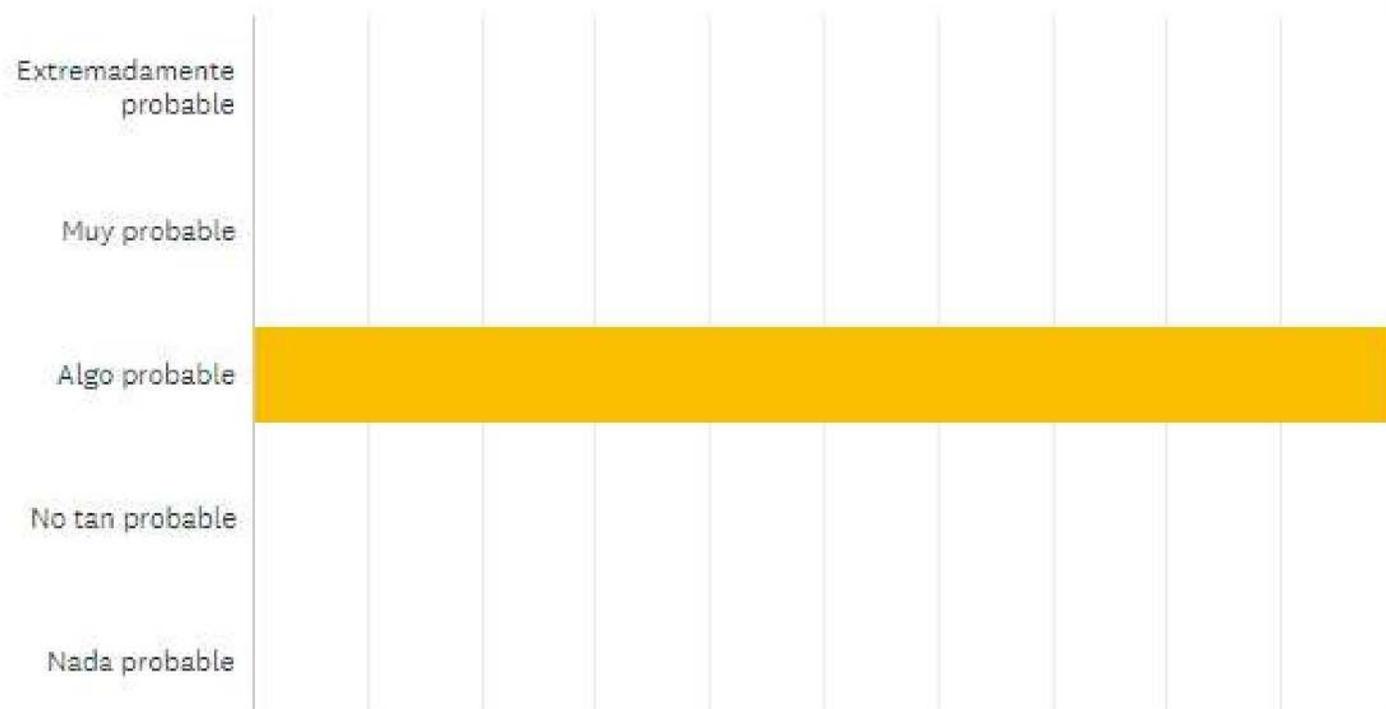


Personalizar

Guía

¿Qué tan probable es que usted vuelva a comprar alguno de nuestros productos?

Answered: 2 Skipped: 0



P10

¿Tienes algún otro comentario, pregunta o inquietud?

Answered: 1 Skipped: 1

RESPUESTAS (1)

NUBE DE PALABRAS

ETIQUETAS (0)

FUNCIÓN DE PAGO

El análisis de texto te permite buscar y etiquetar comentarios y ver nubes conformadas de las palabras y f obtener esta función, amplía tu plan a uno de pago.

AMPLIAR PLAN

[Más información »](#)

Aplicar a las seleccionadas ▼

Filtrar por etiqueta ▼

Mostrando 1 respuesta

Respondieron rápidamente ante el requerimiento que tuvimos en su momento.

28/02/2020 14:34

[Ver las respuestas](#)

Marketing y Ventas

Costo por prospecto (“lead”) = \$100*.

*Aproximado, en base a pago por publicidad en Google.

Tasa de conversión (de prospectos a clientes) = 0 %

Huella digital (página web)=



Visitantes

7,179

Visitas

5,434

Páginas vistas

10.7k

10,696

5 de nov, 2019 -28 feb 2020

Perspectiva de los Colaboradores

Valor añadido por el capital humano =

Ventas – (costos totales – costos trabajadores)/# de empleados

$$=\$37,536.61 - (\$33,969.20 - \$7,344.83)/2$$

$$=\$5,456.12$$

**Nivel de compromiso de los
trabajadores =**

Ver resultados encuestas

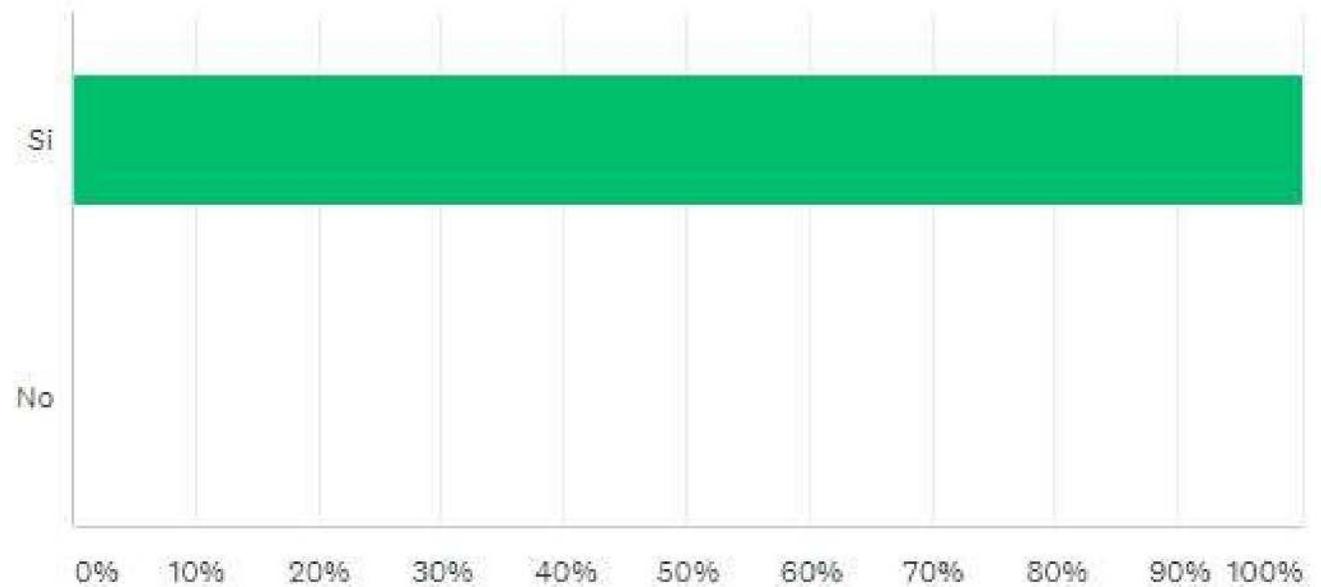
P1



Personaliz

¿Es constructiva la crítica que recibes por parte de tu jefe?

Answered: 2 Skipped: 0



P2

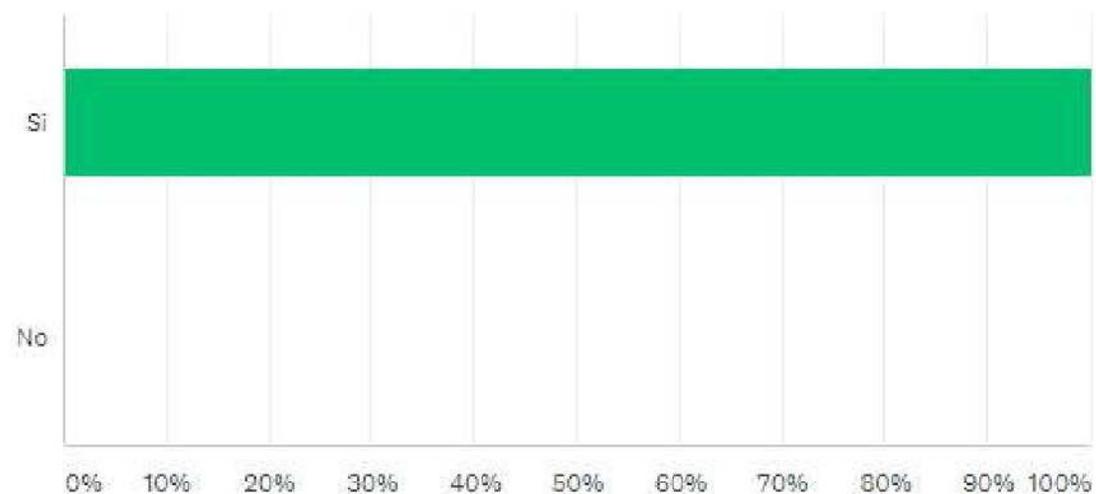


Personalizar

Guardar como ▼

Cuando alguien termina una tarea especialmente bien hecha, en general ¿su jefe/a reconoce este logro?

Answered: 2 Skipped: 0



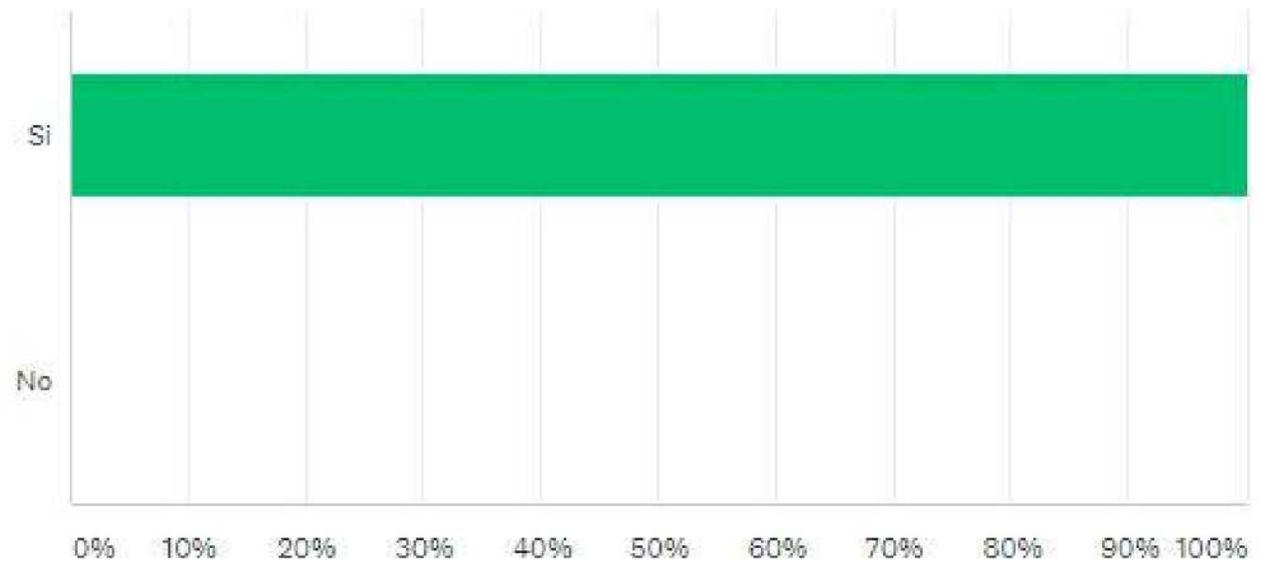
P3



Personaliza

¿Existe un buen ambiente de trabajo en equipo?

Answered: 2 Skipped: 0



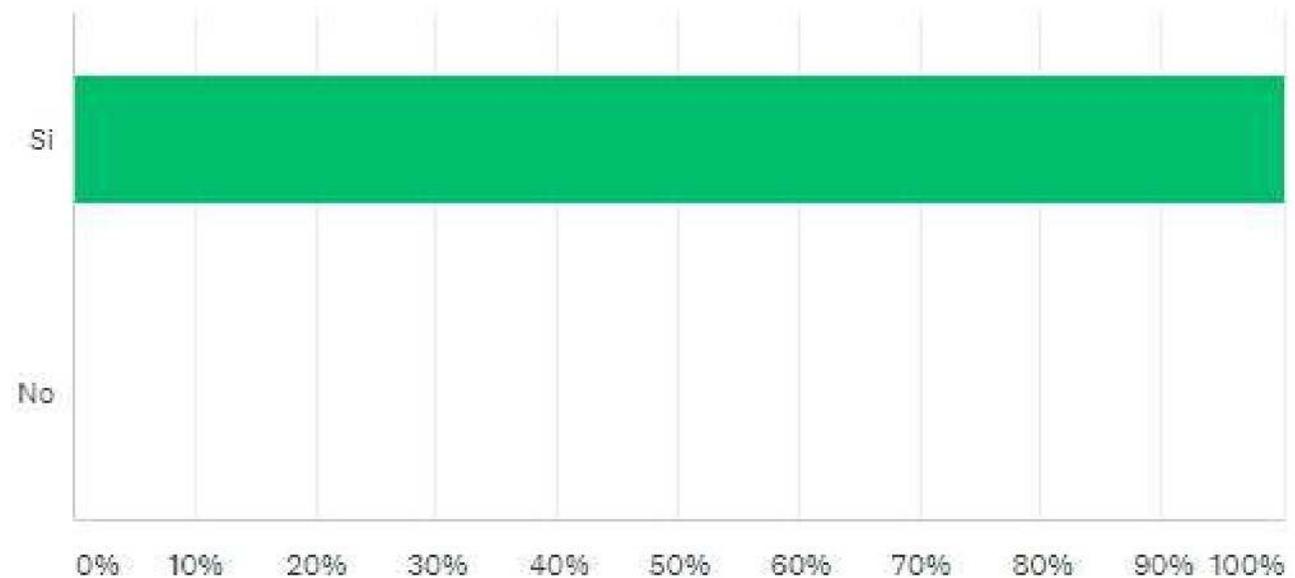
P4



Personaliza

¿La organización fomenta la participación de los colaboradores en la conducción del negocio?

Answered: 2 Skipped: 0



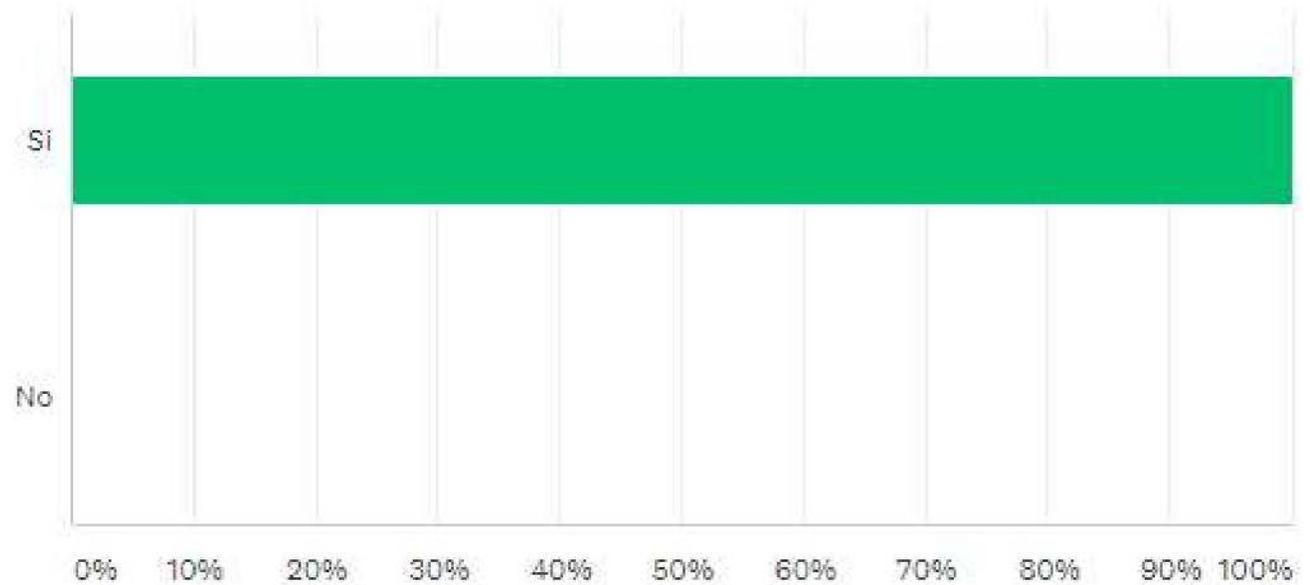
P5



Personaliza

¿Ve posibilidades de crecimiento en la organización?

Answered: 2 Skipped: 0



P6

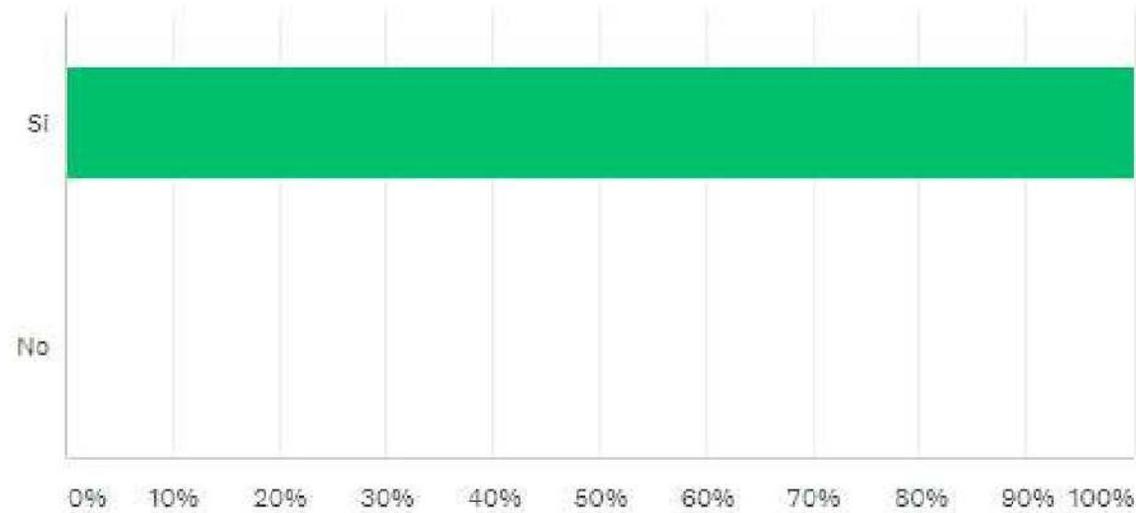


Personalizar

Guardar con

¿Siente que su jefe se preocupa por su desarrollo profesional y personal?

Answered: 2 Skipped: 0



P7

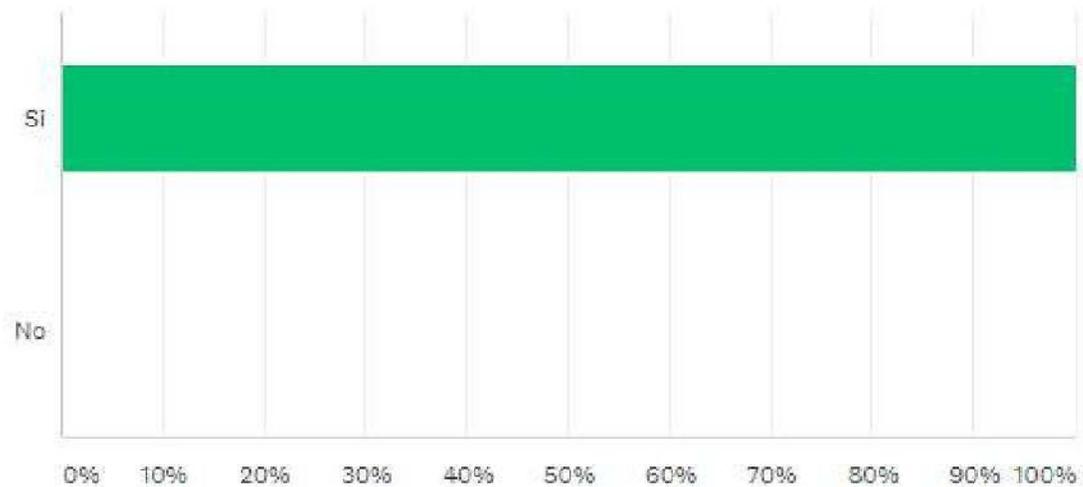


Personalizar

Guardar como

¿Siente que la organización es flexible para apoyar el balance entre su vida privada y su trabajo?

Answered: 2 Skipped: 0



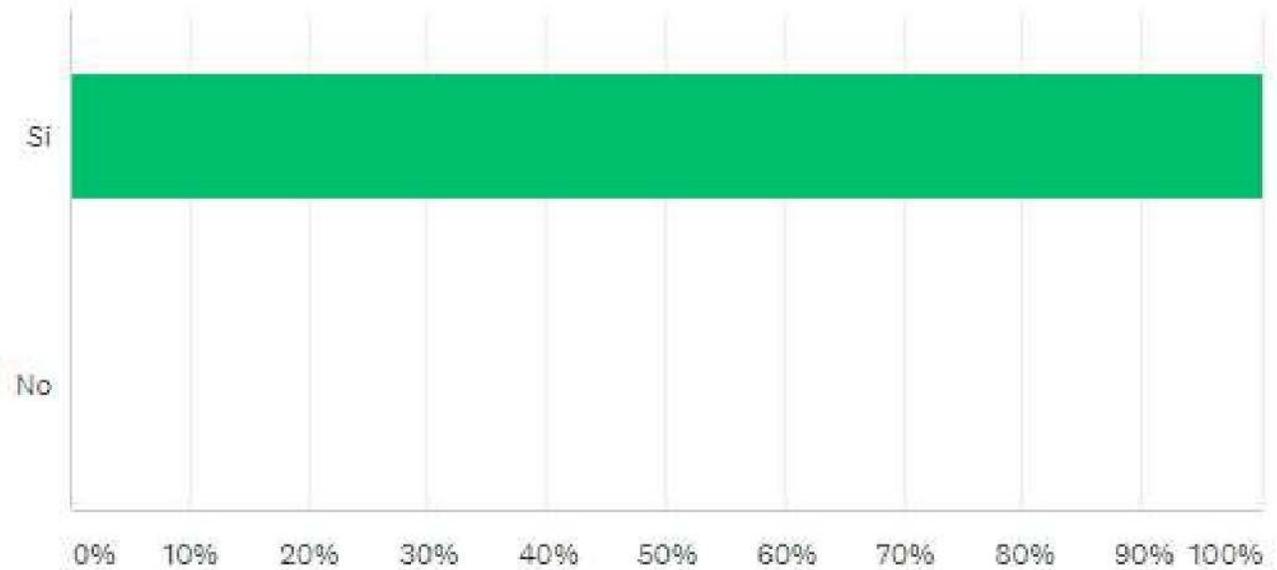
P8



Personalizar

¿Siente que la cantidad de trabajo que se le asigna es razonable?

Answered: 2 Skipped: 0



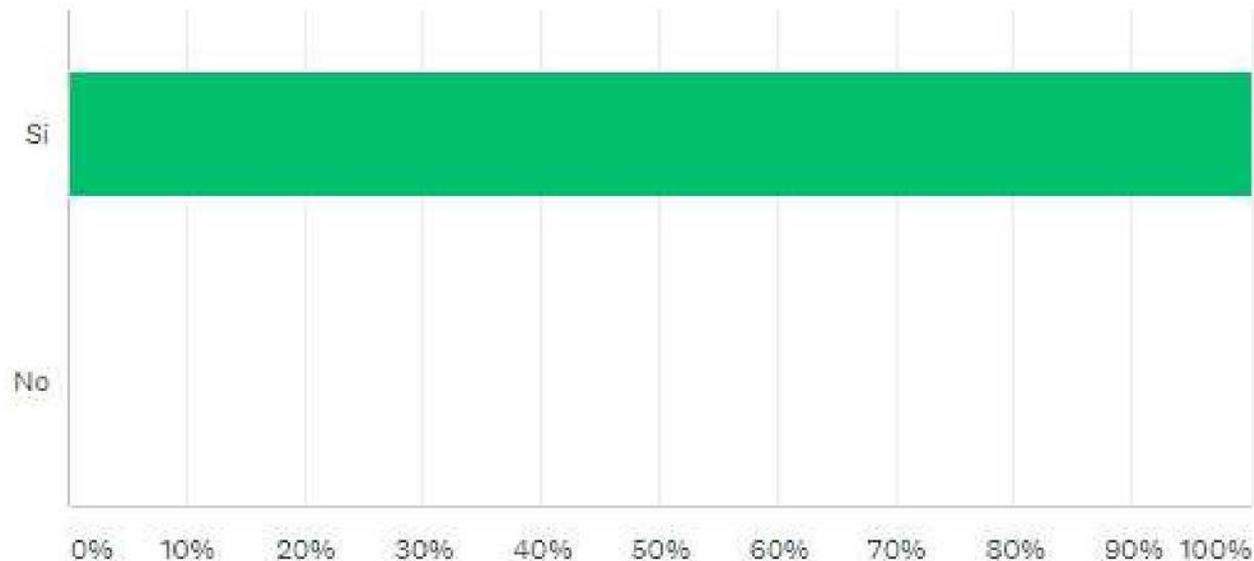
P9



Personalizar

¿Es su jefe profesional y cordial cuando se comunica con usted?

Answered: 2 Skipped: 0



P10

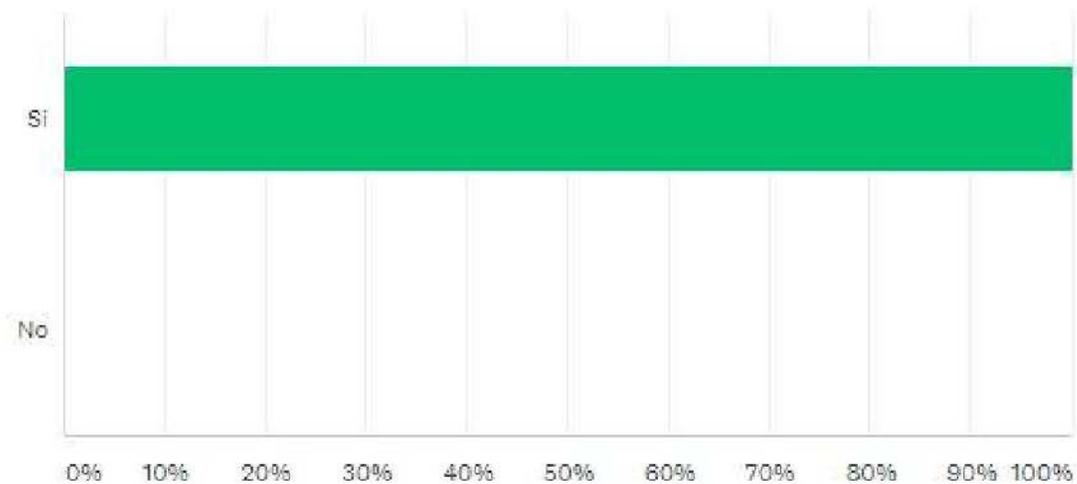


Personalizar

Guardar como ▼

¿Siente que existe apertura en la organización para expresar su pensamiento libremente?

Answered: 2 Skipped: 0



Gestión Ventas

Fecha	Acciones	Resultados/Productos
Abril	Entrega material promocional en "Expominas".	Dos empresas mineras solicitaron propuestas. Ninguna propuesta se concertó, principalmente por precios.
Mayo-Agosto	Revisión del modelo de negocio	Actualización plan de negocio
Septiembre-Octubre	Elaboración de nueva estrategia de marketing y comunicación digital	Nueva página web, logotipo, lema comercial, formatos, y plan de marketing y comunicación digital.
Noviembre-Diciembre (2019)- Enero-Febrero (2020)	Ejecución estrategia de digital de marketing (Nueva página web, google adwords, redes sociales).	4 nuevos prospectos de clientes que declararon ubicarnos por la campaña digital de google (en adición a los 5 que nos pidieron propuestas por otros canales). Ninguna propuesta se concertó, principalmente por precios.
Enero (2020)	Gestión alianza con empresa SGT. Esta empresa de prevención de riesgos laborales, nos ubicó por la campaña de google y nos propuso una alianza estratégica.	El contrató de alianza se revisó desde lo legal y comercial, y estamos próximos a la firma. El día de hoy visitamos el primer prospecto conjuntamente.
Febrero (2020)	Nueva campaña de aproximación a contactos personales.	Gestión alianza con SADMQ.

Informe financiero

(reporte Lcda. Paulina Pilca al 31 de diciembre de 2019)

Ingresos	\$ 37,536.61
Gastos de ventas	\$ 13.827.51
Ganancia bruta	\$ 23.709,10
Gastos administrativos	\$ 20.141,69
Utilidad neta del ejercicio	\$ 3.567,41
Utilidades para trabajadores	\$ 535.11
Reserva legal	\$ 303.23

Comentarios adicionales

(gerencia general)

Legal	<ul style="list-style-type: none">• Con fecha 27 de febrero de 2020, SENADI nos comunicó oficialmente de la entrega del título del registro de marca de Ecoimpakto (SENADI_2020_TI_3053). En Enero de 2020, se ingresó un segundo trámite al SENADI para registrar nuevo lema comercial “ Forjando empresas sostenibles”.• La constitución de Ecoimpakto no es válida para contratación pública, se debe reformar los estatutos y volver a registrar la constitución (costo aprox. \$800).• TIA S.A. contrató a Gabriel Llano para realizar el trabajo de consultoría que hacíamos para ellos. Se debe analizar la factibilidad legal de cláusulas que prohíban a los trabajadores trabajar para los clientes (al menos por un tiempo. Ej: 1-3 años).• Se debe renovar la calificación con el Ministerio del Ambiente (costo \$500).
Ventas	<ul style="list-style-type: none">• En el 2018 se vendieron \$ 9,997.50 y en el 2019 \$37,536.61 . Aumento del 375.5 %• La no entrega de la póliza para el 2do contrato con el Municipio, implicó la pérdida de la venta (aprox: \$25,000.00).
Finanzas	<ul style="list-style-type: none">• Actualmente contamos con \$3,000.00 en la cuenta corporativa.

Conclusiones y Recomendaciones

<u>Conclusiones</u>	<u>Recomendaciones</u>
<ul style="list-style-type: none">• La utilidad del ejercicio anual (12 %) es baja, y solo permitió la continuidad del negocio.	<ul style="list-style-type: none">• Asegurar la viabilidad financiera de la empresa un año más, hasta lograr que las nuevas alianzas posicionen mejor a la empresa.
<ul style="list-style-type: none">• El trabajo con Disruptive mejoró notablemente la imagen de la empresa (página web, comunicación, marketing, branding, etc.), los tiempos de elaboración de propuestas, y la calidad de los prospectos gracias a las campañas digitales. No se han concretado nuevas ventas, pero si nuevas alianzas gracias a la nueva imagen.	<ul style="list-style-type: none">• Realizar un estudio financiero profesional con respecto a los costos de los servicios.
<ul style="list-style-type: none">• Tanto los clientes, como los (ex)colaboradores, dieron calificaciones muy positivas de la gestión de la empresa. Hay que usar esta buena imagen con ellos como herramienta de marketing y alianzas (municipio).	<ul style="list-style-type: none">• Mantener la certificación del MAE, y buscar nuevas certificaciones que den más credibilidad a la empresa (ISO 9001, empresa B).
<ul style="list-style-type: none">• En los temas legales se deben contratar siempre especialistas (caso de éxito: senadi/caso fallido: constitución).	<ul style="list-style-type: none">• Contratar vendedores profesionales para hacer la aproximación personalmente a los prospectos de clientes.