

Señores m., m,
ASAMBLEA PLENARIA
ORGANIZACIÓN IBEROAMERICANA DE
PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS, OPCI
Bogotá, D.C

Respetados señores de la Asamblea.

En Calidad de Directora Administrativa me permito presentar el informe de gestión correspondiente al año 2024.

ACONTECIMIENTOS 2024

El año 2024 fue un año de cambios y variaciones, con una economía mas fortalecida que en años anteriores:

- Después de tres años de iniciar la reactivación económica, 2024 demostró ser un año con un mayor fortalecimiento económico en el país y en la región.
- La inflación en Colombia cedió a lo largo del año, inicia en 9,28% y cierra en 5,23% permitiendo un mayor poder adquisitivo a las empresas.
- El dólar durante 2024 sigue presentando alta volatilidad pasando de \$3.800 iniciando el año a \$4.400 finalizando.
- La devaluación del peso fue de 15,35% en el 2024, lo cual hizo que se aumentara el valor de los programas abiertos y la dificultad para venderlos a diferentes clientes de Colombia y Latinoamérica.
- Países principales como Brasil y México atraviesan momentos sociales y económicos importantes que devalúan su moneda respecto a la región.
- Colombia se mantiene frente a la incertidumbre de varias reformas y cambios políticos que afectan el panorama económico y la sensación de seguridad de la inversión, la cual afecta ciertas áreas económicas sobre todo el sector petrolero, minero y energético.
- El PIB en Colombia crece mesuradamente en el país llegando a 1,7% de crecimiento.
- Durante el año todas las áreas funcionaron desde trabajo en casa. Se programaron reuniones semanales durante todo el año con el fin de evaluar las diferentes situaciones y así mismo tomar determinación en beneficio de la Organización.

ÁREA ADMINISTRATIVA

En esta área se efectuaron las actividades gestión administrativas de la Organización, entre las cuales se mencionan las siguientes:

- Se continuaron crearon estrategias para mitigar el impacto financiero que resultó de la inactividad de del año 2023 que repercutieron económicamente en el inicio de 2024.
- Se gestionó un plan de bonos y comisiones para el área comercial y así estimular mayores ventas. El cumplimiento de desempeño para este plan según el programas se mantuvo en el 85% de los objetivos.
- Se continuo con la creación de estrategias para facilitar el pago de los clientes y finalizar el embudo de compra como descuentos por pago anticipado, cuotas anticipadas, descuentos por referidos, becas o bonos para programas posteriores.
- El plan de pago para instructores se mantuvo a 45 días después de finalizados los programas para mantener una adecuada gestión de flujo de caja.
- El plan semilla iniciado en 2021 se sigue extendiendo para el año 2024, habilitando a clientes el acceso a programas como el Diplomado de Protección contra incendios.
- Se continua con la decisión de contratar un Asesor externo para el área de seguridad y salud en el trabajo, lo cual permitió una mejor evaluación por parte de los proveedores.
- Se cumplieron los estándares del SGSST con una calificación de 98.5 por el Ministerio de Trabajo.
- Las capacitaciones de personal se realizaron una vez al mes en distintos temas como plan de emergencias, nutrición, hábitos saludables, comunicación asertiva, entre otros.
- El mantenimiento de las oficinas fue menor al presupuestado después de que en 2023 se arreglara el techo, el portón del garaje y la cerradura. La casa continua en arriendo.
- La Organización funcionó con 5 personas y el área administrativa directamente con dos personas.

ÁREA DE MARKETING

- En 2024 la estrategia se enfocó en desarrollar campañas publicitarias segmentadas para cada producto, focalizando los esfuerzos en mercados específicos con alta incidencia en la participación de los programas.

- Meta Ads se utilizó como la única plataforma de promoción pagada y se complementaron las campañas pagas con acciones a través de email marketing y redes sociales.
- En Listas de contacto de email masivo, el total de registrados a diciembre de 2024 fue de 7.420 contactos. Se obtuvo un 43.2% menos de nuevos registros, respecto a 2023, lo cual se debió principalmente, a que se desarrollaron menos programas gratuitos, un 50% menos en 2024.
- En otros indicadores claves, como la tasa de apertura de correos y clics sobre los links de los mismos, experimentaron un mejor desempeño +55% , lo cual indica, que la comunicación y el contenido comunicado ha sido más atractivo.
- Se realizaron dos webinars de participación gratuita y se implementaron iniciativas adicionales para programas abiertos, tales como: Módulos extra sin costo en el diplomado de Protección contra Incendios y Clases gratuitas. Se diseñó contenido de valor (por ejemplo, la guía de “Diseño hidráulico” en convenio con FPI) que incentivó la inscripción temprana, registrándose que el 50% de los participantes se matricularon 20 días antes del inicio del curso, modificando la tendencia habitual de inscripciones en las últimas 72 horas.
- Los ingresos recibidos a través de la página web registraron un crecimiento del 227% en ingresos, un aumento del 28,6% en el ticket promedio.
- Se observó un importante crecimiento en visitas al sitio tiendaopci.com (99.13%), aunque se debe mejorar el tiempo de permanencia, ya que en 2024 se sitúa al borde los 6 minutos de permanencia, y una tasa de retención en la página inferior al 12%.

Los programas o paginas dentro del sitio que llevaron mayor tráfico fueron:

- Cursos Online Protección Contra Incendios: 4,2 mil vistas.
- Diplomado Protección Contra Incendios: 3,6 mil vistas.
- PCI para Industria Petrolera y Química: 2 mil vistas.
- Evaluación de Riesgos: 2 mil vistas.
- Diplomado Seguridad Humana: 1,8 mil vistas.
- Las fuentes de Tráfico hacia el sitio fueron el tráfico Directo y de Redes Sociales: En 2024, el tráfico directo representó una parte importante (6.877 visitas).
- En 2024, el tráfico internacional mostró un incremento notable con usuarios activos y nuevos provenientes de países como Colombia, Bolivia, Estados Unidos, Perú, Ecuador, Argentina, México y Venezuela en 509.2% respecto a 2023.

ÁREA COMERCIAL

- En 2024 se centraron los esfuerzos en la actualización y depuración de la base de datos, aprovechando información histórica de OPCI para reactivar y actualizar los contactos de empresas clientes antiguas.
- Se continuó el proceso de depuración de los leads generados en campañas de marketing, incorporando tanto nuevos contactos como la reactivación de bases prospectos de promociones anteriores.
- Se ejecutaron 9 programas abiertos, de los cuales 6 fueron cursos en línea con una duración de 12 a 24 horas, 1 programa especializado (PCI para la industria petrolera y petroquímica) y 2 diplomados (PCI y Seguridad Humana), todos en modalidad virtual.
- Cabe señalar que, por inconvenientes en la agenda de instructores y limitaciones en la gestión comercial (contar únicamente con una asesora comercial), se canceló un programa y se perdieron 2 programas previstos, sin reemplazarlos, debido a la alta demanda de esfuerzo en ventas para los diplomados y el programa especializado.
- Se mantuvo el plan de descuentos para bomberos profesionales, lo que ayudó a consolidar un segmento estratégico de clientes.
- Se cumplió al 81% en la ejecución de los programas abiertos estructurados, se observó una disminución del 18.22% en el promedio de asistencia en comparación con el ejercicio anterior.
- Las ventas de cursos cerrados experimentaron un aumento del 90% respecto a 2023. Este crecimiento se atribuye a la mejora en el panorama nacional, la participación e invitación de leads provenientes de programas abiertos y el fortalecimiento de relaciones con algunas ARL's.

PROGRAMAS ABIERTOS:

| | | | |
|---------------------|----------|--------|-------------|
| Cursos y seminarios | 7 | | |
| Packs | 0 | | |
| Diplomados | <u>2</u> | TOTAL: | 9 programas |

Número total de Participantes: **220**

Promedio por curso: 29.8

PROGRAMAS CERRADOS O A LA MEDIDA.

Cursos y seminarios 10 programas

Para 6 empresas diferentes

PROGRAMAS ADMINISTRADOS

No se realizaron programas administrados

AREA FINANCIERA.

- Para el área financiera se tomó como máxima prioridad pagar los últimos impuestos con intereses del 2019.
- Se canceló en su totalidad la deuda de impuestos e intereses por aproximadamente 60 millones del año 2019 en el mes de mayo y diciembre 2024.
- El pago a proveedores se ejecutó en un 95%.
- Los resultados obtenidos en el año serán presentados por la Contadora la Dra. Alexandra Cortes y el dictamen financiero por el Revisor Fiscal el Dr. Javier Andrés Galindo.

En resumen, del año 2024:

- Las ventas totales el año 2024 fueron: \$ 451.325.235
- Las utilidades netas obtenidas para el año 2024 son de: - \$ 28.304.554

Para entender y analizar los resultados financieros, estos serán explicados por la Contadora y el Revisor Fiscal.

En cuanto ejecución presupuestal:

Programas Abiertos:

| | |
|----------------|-------------------|
| Presupuesto PA | \$ 545.101.924,72 |
| Ingresos PA | \$ 337.724.035 |

Cumplimiento: 62%

Programas Cerrados:

| | | |
|----------------|----|----------------|
| Presupuesto PC | \$ | 143.200.000,00 |
| Ingresos OC | \$ | 113.601.200,00 |

| | |
|--------------|------|
| Cumplimiento | 80 % |
|--------------|------|

| | |
|-----------------|----------------|
| Ventas totales: | \$ 451.325.235 |
|-----------------|----------------|

| | |
|---------------|------|
| Cumplimiento: | 66 % |
|---------------|------|

Para finalizar el informe, quiero agradecer a todo el equipo de trabajo que con su esmero, dedicación y esfuerzo día a día continúa trabajando en la organización por medio de la enseñanza, la prevención y el conocimiento; siempre buscando mejores maneras de representar los valores y mantener la vigencia de la organización para que esta prospere. Seguiremos en nuestro camino, mejorando, trabajando y encontrando nuevas maneras más eficientes de preservar el legado.

Un agradecimiento muy especial a todos los Conferencistas, Instructores y terceros que han apoyado a la Organización con su profesionalismo, su conocimiento y experticia.

Atentamente,



MARIA ANTONIA RESTREPO
Directora Administrativa