

**INFORME DE ACTIVIDADES DE GERENCIA DEL EJERCICIO
ECONOMICO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009.**

Pongo a conocimiento de ustedes las labores desempeñadas como Gerente de Serpormul S.A. durante el período 2009.

Dándole continuidad a la política publicitaria establecida el año inmediato anterior, continuamos con la publicidad a través de Austral Televisión medio de comunicación televisivo de alto rating en nuestro medio, buscando atraer la mayor cantidad posible de Clientes, implementamos una política de cobro conocida como el cobro puerta a puerta, aberturamos la posibilidad de contar con brazos comerciales dispersos en diferentes zonas de cobertura existentes y por ser atendidas.

Dentro de la propuesta comercial replanteamos las existentes y lanzamos las que se enumeran a continuación:

Pronto Pago: Participa en los sorteos mensuales todos los que están al día

Clientes Nuevos: Suscripción y tarifa mensual sin costo

Clientes Existentes: Si trae un Cliente nuevo, ambos reciben el 20% de descuento de la tarifa mensual durante un año.

Con estas propuestas comenzamos a aceptar solicitudes de un sin número de sectores, requiriendo del área correspondiente los estudios del caso, para el crecimiento de la red, destacándose entre éstos, las solicitudes de los moradores de la parroquia Javier Loyola, sectores el Carmín y Zhullín, Florida, Tabacay, Cachipamba, Guablinca, Guapán Quínuá; zonas pobladas y en crecimiento. La inversión realizada fue de USD 14.672.37 DOLARES AMERICANOS, asegurándonos un retorno y recuperación en un plazo de 12 meses, fecha a partir de la cual generaría rentabilidad en nuestras operaciones.

Con este crecimiento logramos consolidarnos en segmentos importantes y proyectar a futuro, redes de crecimiento en vecindarios de las zonas antes inculdas.



Victor Barros Pontón

Al finalizar el presente período optamos por realizar un examen especial a nuestra cartera de créditos vencida, la misma que nos permitió saber a ciencia cierta el número de Clientes Activos que mantiene la Compañía.

Luego de este resultado implementamos un proceso de recuperación de cartera vencida a través de contactos telefónicos y visitas domiciliarias, teniendo como resultado recaudaciones importantes y recuperación de Clientes en un 50%.

Con el ánimo de fidelizar a nuestros Clientes se tomó la decisión de mantener como constante comercial los sorteos mensuales para todos los Clientes que estén al día en sus pagos, decisión que ha sido bien vista por los Usuarios ya que hasta mitad de mes se recupera más del 65% de la recaudación.

En cuanto a las proyecciones de crecimiento para el año 2009 se cumplió en un 90%. De los proyectos establecidos por la Compañía y el 100% de los solicitados.

El trabajo desplegado ha sido una tarea coordinada entre las diferentes áreas de la empresa

Al finalizar mi informe, permitamme agradecer vuestro apoyo y respaldo a las acciones emprendidas a favor de la compañía, nuestro compromiso de seguir trabajando en beneficio de esta empresa que nos ha permitido desarrollar en parte nuestro conocimientos los que se irán acrecentando con el transcurrir del tiempo.



Atentamente,

Diabor Barros Pontón


Lcdo. Cornelio Prieto Guillen
GERENTE SERPORMUL S.A.