

Quito 21 de Febrero del 2014

Informe de Gerencia del ejercicio 2013

Estimados Socios de la compañía Fregonese y Asociados:

Dando cumplimiento a las disposiciones legales presento el siguiente informe de actividades del ejercicio.

Durante el año 2013 Fregonese y Asociados tuvo un año en donde se marcaron varios puntos importantes para el crecimiento y consolidación de la empresa. Establecimos dentro de los objetivos principales conseguir nuevas representaciones, posicionarnos en nuevos clientes y por último capacitar a nuestro personal de ventas.

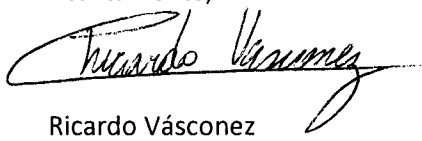
Dentro de lo planteado a inicios del año fue la necesidad de obtener nuevas representaciones de productos que nos permitan tener una cartera más amplia y participar en nuevos negocios del mercado. Para esto iniciamos una búsqueda de marcas y líneas de negocios interesantes para iniciar las gestiones consiguiendo resultados inmediatos mediante la consecución de la representación de las siguientes marcas: TITAN, L&J TECHNOLOGIES y AVK. Marcas que a más de ser reconocidas a nivel mundial están dentro de la línea de productos de calidad que nuestra política interna maneja. Para finalizar, logramos obtener importantes ventas dentro de las tres nuevas marcas en clientes importantes como Petroamazonas, Empresa Municipal de Agua Potable de Ambato en conjunto con Constructora Cevallos y Refinería Shushufindi.

En cuanto a la búsqueda y posicionamiento de la empresa con nuevos clientes nuestros resultados fueron bastante satisfactorios. Se logró captar órdenes de compra superiores a quinientos mil dólares en Refinería Shushufindi en donde anteriormente no habíamos trabajado. Adicionalmente nuestro trabajo eficiente nos permitió ingresar al Oleoductos de Crudos pesados a través de cursos de capacitación que posteriormente se transformarían en ventas.

Por otro lado, nuestro personal de ventas realizó varios viajes a cursos de las marcas representadas con la finalidad de ampliar sus conocimientos en los productos que comercializamos. Se asistió a cursos en Bogotá, Estados Unidos y México. Otro de los puntos importantes en este aspecto que buscamos captar es motivar al personal de ventas al sentirse respaldado por parte de la directiva.

Para finalizar, durante el mes de diciembre a pesar de las restricciones establecidas por el COMEX en conjunto con el INEN relacionadas a las importaciones pudimos adaptarnos y establecer los procedimientos necesarios para evitar complicaciones en la desaduanización de nuestros productos. Obteniendo durante el mes de Diciembre la mayor facturación del año.

Atentamente,



Ricardo Vásquez