

INFORME DE LABORES AÑO 2009

En Este año 2009 frente a la crisis económico globalizada a nuestros país si nos afecto económicamente por los estrategias que el Gobierno Ecuatoriano tuvo que tomar, cambios que no afectaron a la empresa en Importaciones pero si en lo económico por la subida de precios en tramites transporte etc. en general incremento que altero el porcentaje de costos de la empresa.

Sin embargo se procedió a realizar cursos visitas giras a nivel nacional prestando una ayuda personalizada a las empresas logrando con este trabajo mantener las ventas del año 2008 teniendo un crecimiento del 4 % en este año, mi gestión como Gerente General de la empresa, significo una experiencia nueva teniendo mas comunicación con los clientes, prestandoles nuestro apoyo en proyectos.

La proyección de crecimiento manifestada en el informe de labores del año 2008 No se pudo hacer realidad con el cumplimiento de metas que fue mi compromiso para este año, a pesar de haber tomando las estrategias en la comercialización pero si les puedo decir que estoy satisfecha con el trabajo del personal

Este año nos ha dado nuevas experiencia para ser corregidas y seguir adelante superando tanto en lo personal como en el trabajo los errores cometidos.

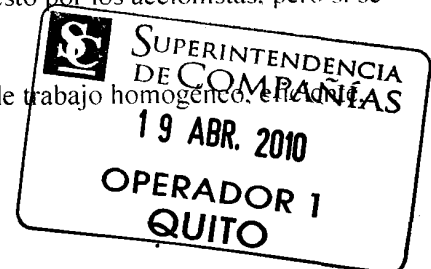
Se realizo en este año el respaldo en el área de ventas que es el departamento de más importancia en la empresa, con cambios y mejoramiento, con capacitación a los clientes, faltando de parte de las empresas exportadoras mas asesoramiento para una mejor comercialización de los equipos y marcas que distribuye ICO INTERNACIONAL

A pesar de ser distribuidores autorizados de DSC. Tomando en cuenta que esta marca esta en el país por 26 años se tiene a la competencia con la misma marca que importan muchas veces a mejor precio los mismos equipos que en la empresa se comercializa

En este año 2009 los clientes de la empresa prefieren comprar los equipos electrónicos en Estados Unidos por las facilidades que están dando siendo este el principal problema que se esta enfrentando esto es muy preocupante para el futuro de la empresa ya que se esta perdiendo la exclusividad en las marcas.

Las políticas agresivas establecidas para este año con metas mensuales se lo ha realizado sin poder cumplir con el crecimiento dispuesto por los accionistas, pero si se ha recuperado clientes perdidos por falta de gestión

Se consolido el recurso humano logrando un grupo de trabajo homogéneo, en donde se comprometido con la empresa.



Se inicio el año 2009 siguiendo el sistema de acercamiento con todos clientes de la base de datos en la oficina principal como en las agencias actualizando datos y correos electrónicos.

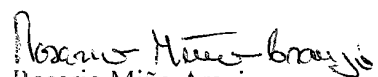
Si se ha logrado en este año dar mayor seguridad y confianza a nuestros clientes teniendo un buen stock de mercadería con asesoramiento y garantía oportuna de los equipos que distribuimos.

Se ha logrado la confianza con los clientes dándonos cuenta por la ayuda que nos solicitan para sacar adelante proyectos.

En el año 2009 se ha logrado salir por nuestros propios medios en el pago y compra mercadería (importaciones) sin realizar préstamos con las instituciones financieras del país, se ha podido pagar a los socios valores adeudados por préstamos en años anteriores. Como mantener al DIA los pagos.

Se ha mantenido una mejor rotación de la mercadería mejorando las cobranzas gracias al cumplimiento de las políticas de ventas y cobranzas que la empresa tiene

No tengo más que agradecer a los Socios de ICO Internacional por la confianza prestada al Gerente de la empresa, y por el esfuerzo realizado desde sus oficinas de Miami enviando oportunamente la mercadería para su comercialización.


Rosario Miño Araujo
GERENTE GENERAL
ICO INTERNACIONAL

