

## INFORME DE LABORES AÑO 2008

Si en el año 2007 mi gestión como Gerente General de la empresa, significo una experiencia nueva en la comercialización de equipos electrónicos. El año 2008 a Significando un reto personal para mejorar el crecimiento de la empresa.

Estando en el mes de Diciembre con la seguridad de dar cumplimiento a la proyección de crecimiento que fue mi compromiso para este año, tomando estrategias en mercadeo estoy satisfecha con el trabajo del personal que forma la empresa. Y sin duda alguna con el gran esfuerzo de los Socios.

Este año no es sino el principio de un crecimiento que ha dado experiencia para seguir adelante corrigiendo lo malo y 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 sin duda es el departamento de más importancia en la empresa, con cambios y mejoramiento, con capacitación permanente al personal y a los clientes.

Para tener mejor presencia como empresa se procedió a realizar cambios en la oficina principal y el cambio de local la 2da agencia de la empresa con una sala de clases dando mayor comodidad a nuestros clientes.

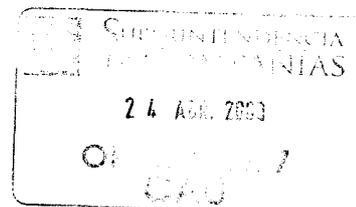
A pesar de ser distribuidores autorizados de DSC. Tomando en cuenta que esta marca esta en el país por 25 años se tiene a la competencia con la misma marca que importan muchas veces a mejor precio los mismo equipos que en la empresa comercializamos, siendo esto una motivación para el personal de ICO y mi persona de seguir adelante ya que la inseguridad en el país nos obliga a prepararnos y garantiza las ventas.

Se ha tomado políticas agresivas con metas mensuales superando el crecimiento dispuesto por los accionistas, se ha recuperado clientes perdidos por falta de gestión y Confianza se ha incrementado promociones y publicidad. Se plantea estrategias de ventas basadas en asumir riesgos financieros y comerciales.

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

Se inicio el año 2008 implantando un acercamiento con todos clientes de la base de datos en la oficina principal como en las agencias actualizando datos y correos electrónicos mejorando de esta manera el mercadeo dando crecimiento a la empresa.

El Crecimiento en este año de la empresa no ha logrado cumplir con todas mis expectativas por la falta de organización en las rutas de trabajo de los asesores de ventas siendo esto una debilidad en este año.

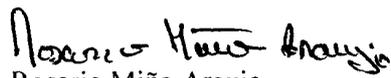


Si se ha logrado en este año dar mayor seguridad y confianza a nuestros clientes teniendo un buen stock de mercadería con asesoramiento y garantía oportuna de los equipos que distribuimos.

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

ICO Internacional es una empresa que no logra tener un capital de trabajo razón por lo cual se sigue realizando prestamos en la institución financieras del banco Pichincha. una empresa al no tener capital de trabajo es muy difícil cumplir con todas las obligaciones .en compra mercadería gastos etc. A pesar de tener esta obligación se ha logrado mantener al DIA los pagos. Al mejorar las ventas de una empresa no significa que inmediatamente se lograra tener liquides ICO es una empresa que con el tiempo dándole crecimiento lograra esta meta.

No tengo mas 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 logrando la empresa de esta manera cumplir con el cupo establecido para este año.

  
Rosario Miño Araujo  
GERENTE GENERAL  
ICO INTERNACIONAL

