

INFORME DEL GERENTE CORRESPONDIENTE AL PERIODO 2018

El Sr. Gerente procede a dar su informe manifestando que durante el periodo 2018

Para empezar se pone a su conocimiento que los primeros días de abril se renovó la garantía bancaria que es de requisito obligatoria para seguir en la relación comercial con CONOCEL, se lo realizó esta vez en el banco de Loja por el valor de \$30.000 dólares.

El mes de Junio decidimos considerar la opción de comprar una propiedad, la misma que nos iba a representar una deuda, pero que nos ayudaría a dejar de gastar en arriendos y tener un lugar ya propio, se compró una propiedad en la avenida universitaria y Gonzama, la misma que se sacó crédito con el banco de Loja por el valor de \$65.000,00 la propiedad tenía un costo de \$90.000,00 se cancelo los \$25.000,00 en efectivo.

La relación comercial con CONECEL se encontraba en buen termino hasta el mes de agosto que se comenzó a sentir grandes descuentos por malas ventas y por personas que cierran los planes antes del tiempo de contrato.

En cuanto a la venta de recargas empezamos a inicio de año a incorporar un nuevo sistema de recargas que nos permita realizar recargas de todas las operadora, pero lastimosamente el sistema era poco amigable y no daba las garantías necesarias.

El primer semestre ha sido regular, hemos tratado de no sentir la recesión por la que pasa nuestro país, tratando de ir un paso adelante y se ha logrado no decaer.

Para el segundo trimestre del año se nos fue un poco difícil ya que las personas no querían trabajar bajo el sistema de comisiones, tenían desconfianza, muchos vendedores se desanimaban por las bajas ventas, pero se ha logrado mantener un grupo de aproximados 8 vendedores, algunos empleados de logística tuvieron que renunciar.

Los dos últimos meses del año se hizo una buena gestión para hacer mas atractivo la venta de planes para los vendedores lo que nos permitió subir notablemente en las ventas.

Con respecto a las recargas tenemos la finalidad de muchos clientes, hemos incrementado en venta de tarjetas, por la promociones que ha lanzado la operadora.

Cabe mencionar que lastimosamente la operadora no considera la población que hay en nuestra ciudad y provincia y siempre está abriendo más distribuidoras en nuestra ciudad, razón por la cual este año nos ha tocado buscar muchas maneras de impulsar la distribuidora, para no dejarnos quitar el mercado y clientes que ya hemos consolidado.

De manera general considero que se ha hecho un buen trabajo en este año, sin embargo hay muchas cosas que se tienen que corregir.

Para este nuevo año 2019 nos proyectamos a recuperar la zona del SUR DEL PAÍS, incrementaremos personal para ventas y captaremos muchos más clientes de recargas y tarjetas prepago.

Nos proyectamos a la vez a nuevas provincias como Zamora, Morona Santiago, Azuay y El Oro.

Pero también será un año de mucho más sacrificio, tendremos que reducir nuestros gastos en viáticos, optimizar nuestras ventas controlado más a nuestro personal de ventas. Y tendremos que incrementar muchos más controles, para proteger nuestro capital.

Agradezco la confianza de ustedes señores socios y pongo a consideración mi informe.

Atentamente,



Sr. Luis Santiago Narváez Ordoñez

GERENTE