

INFORME DE LABORES DEL EJERCICIO ECONÓMICO DE ENERO A DICIEMBRE DE 2009

Descripción de la Oficina

IMMEVI Cia. Ltda. Esta orientada a suministrar productos y servicios de calidad para la industria de impresión digital y rotulación considerando que esto debe ir de la mano con un servicio profesional y adecuado para la satisfacción de nuestros clientes. Para lograr una buena atención y un crecimiento sustentado, la empresa debe mantener un crecimiento en todas sus dimensiones para lograr esto, es necesario la implementación de tecnología, tienen que converger las políticas, los procedimientos, el financiamiento y en especial el aliniamiento del capital humano. Luego de esta convergencia, se logra una buena toma de decisiones y lograr el crecimiento propuesto y cumplir con el ofrecimiento de los servicios propuestos.

Misión:

Asesorar, servir de apoyo y colaborar con los clientes a que tengan un producto y un servicio de calidad que garantice la producción continua y confiable y así nuestra empresa pueda mantener un crecimiento sustentado.

Se logro luego de un largo año de negociaciones con Hewlett Packard Industrial la formalización con nuestra empresa para ser distribuidor autorizado, siendo algo muy representativo para la empresa ya que esto solidifica a nuestra empresa dentro del campo de Impresión Digital de Gran Formato.

Implantación de sistemas de tecnología “web-based” para la ejecución de proformas otorgando versatilidad y rapidez para los agentes comerciales in proformar in situ. Se realizo módulos importantes para el desarrollo de un sistema computarizado para el departamento de Importaciones y cual va lindado directamente con departamento de ventas que otorga un manejo de frecuencias y tiempos de reposición para la importación de productos. Se desarrollo programa de análisis de cartera y se ejecuto módulos para el departamento de Servicio Técnico que mejora el flujo de mantenimiento y reparación de equipos.

Se alquilo en la ciudad de Cuenca en donde se inicio la adecuación del local con una infraestructura amplia, si bien es cierto, que las adecuaciones causaron algo de entorpecimiento en el flujo; sin embargo, esto soluciono en gran parte el problema logístico que tenia IMMEVI Cia. Ltda. en años anteriores. Las bodegas son mas amplias y a solucionado en alguna manera el almacenamiento de producto, el área administrativa esta mas funcional y tiene un sistema de redes adecuado en este año que ha ayudado a un sistema de comunicación interno y externo muy eficiente.

La cartera en el año 2009 fue realizada mediante una gestión de cobranza sistemática a través de una persona designada para el seguimiento y con responsabilidades directa de los gestores de la venta. Se utilizo la herramienta de bloqueo en las fichas de cliente

que tenían cuentas vencidas mas de 15 días, esto nos permite en cierta manera presionar el pago y tener un control de los clientes que re caen en el no pago.

Entre los problemas mas comunes y que incrementaron en el segundo semestre del año cheques protestados, canjes de cheques sustituyendo por nuevos y así tomándose el cliente plazos mayores, ampliación de plazos por no pago, despachos de mercadería sin un debido respaldo que la empresa requiere causo problemas en la empresa. Se debería iniciar en el siguiente año la notificación de los aumentos de cupo y plazo al departamento de cobranzas y en especial tener cuidado mayor en los créditos ya que terminamos con una cartera bastante alta.

Durante el periodo enero a diciembre 2009, se mantuvo la estructura de comercialización dividida en 3 regiones, Austro como matriz, Costa como sucursal y Sierra como estructura sin oficinas dependiente de Matriz.

Dentro de los cambios realizados durante este periodo, se incrementa personal en la matriz, incrementando dos personas a la fuera de ventas, ampliando la cobertura a nivel de la ciudad de Cuenca; En la Costa se realiza una restructuración de coberturas para optimizar recursos y ampliar cobertura. En la Sierra se incrementa 2 personas a la fuera de ventas, dos personas para cubrir la ciudad de Quito y una para cobertura área norte del país.

Se entrego equipos de computación y sistemas de transmisión electrónica con Internet wireless (blackberry) a todo el personal de ventas para cumplir los requerimientos de tecnología que exige el mercado, de esta manera mejorar el servicio y proveer de forma oportuna y efectiva

En el presupuesto de ventas planificado para el 2009 estuvo fijado en la cantidad de USD\$ 3'900.000,00 dólares, debido al proceso de recesión y a bloqueos burocráticos en sistema Aduanero Ecuatoriano, se consigue un cumplimiento del USD\$. 3'859.000,00 es decir un 99% del cumplimiento, por otra parte se consigue un incremento en productos para estar acorde a los requerimientos y demandas del mercado Ecuatoriano; se incorporan a nuestras líneas de producto marcas de trascendencia internacional como HP, EVOLIS y UNIBIND lo que permite fortalecer la imagen de IMMEVI CIA Ltda., de los cuales se deben definir cual de estas marcas continuaremos manteniendo en el 2010.

De igual forma se realizan trabajos grupales con el fin de optimizar los conocimientos que imparte la empresa dentro de la formación y respaldo al departamento comercial

Se presentaron problemas en comercialización de ciertos equipos, los cuales no fueron vendidos de la manera correcta, esto es no tener los respaldos requeridos por la empresa como contratos debidamente firmados, lo cual se debe iniciar un nuevo recordatorio al equipo de ventas de cómo proceder.

Se ha realizado en este año 2009 capacitaciones al equipo de ventas con empresas especializadas otorgando conocimientos nuevos para la gestión de ventas. Los adiestramientos fueron otorgados por La Sociedad Ecuatoriana de Calidad y Productividad.

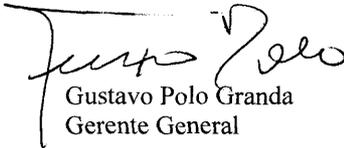
Nuevamente hubo problemas de inventario debido a errores en importaciones y flujos de caja no esperados la demanda de materiales fueron en algunos casos superiores a los que podíamos suplir, se debe mejorar la gestión de inventarios con un control mas confiable y puntualizar los productos que son directamente los del movimiento del negocio.

La participación en la feria Compu Digital facilito una presencia significativa a todo el equipo de Quito ya que esto fortaleció a la empresa al demostrar que no solo es una fuerza de un departamento de ventas ubicado en la capital por lo cual es muy importante para el año entrante tener una presencia física con un local de exhibición con bodega de por lo menos 250m2.

El equipo de servicio técnico realizo capacitaciones en Méjico y Colombia para los diferentes modelos de impresoras de nuestro distribuidor HP esto confirma la responsabilidad de IMMEVI Cia. Ltda. hacia la constante necesidad de actualización en para el mantenimiento y reparación de nuestros equipos.

Señores Accionista pongo a su consideración.

Atentamente



Gustavo Polo Granda
Gerente General