

INFORME DE GERENCIA GENERAL

Mis funciones empiezan antes del 7 de julio del 2010 con la conformación de la compañía, sus escrituras, y demás documentos para su constitución, e inscripción en la Superintendencia de Compañías.

Posteriormente nos reunimos con los señores de CONECEL S.A. y después de varias reuniones de análisis del contrato y su contenido procedemos a firmar el mismo el 4 de octubre del 2010 convirtiéndonos en un Distribuidor Autorizado de telefonía Porta.

Como primer paso conjuntamente con el Eco. Francisco Caicedo Presidente de la Compañía procedemos a la compra de nuestro Equipo de Computo, y el sistema Contable FENIX, a la vez teníamos llamado a un concurso abierto para la contratación de un contador, procediendo a seleccionar y contratar para su respectiva capacitación en el sistema AXIS, y el sistema del Portal de Compras para los productos que Ofrece Porta.

Empezando nuestras operaciones el 19 de octubre del 2010 con nuestras primeras compras de bases para recargas y teléfonos para su distribución.

Para poder operar con la empresa CONECEL S.A. procedemos a la compra de una Póliza en el Banco del Pichincha, la misma que presentamos a Porta y devuelta un mes y medio después, ya que nos solicitaban una garantía bancaria, la cual la obtenemos por asesoramiento del banco, de esta forma se comienza a operar normalmente.

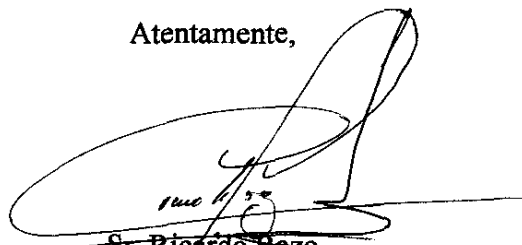
Luego después se realizó un llamado público para la contratación de vendedores, ya que fue uno de los requisitos para mantenerse en Porta, procediendo a la selección y contratación de 5 personas, las mismas que han sido nuestra fuerza de ventas en planes y en lo que más produce comisiones en Porta, para seleccionar a los vendedores se procedió a una capacitación por tres días en la Cámara de Comercio, recalando que en esta gerencia uno de los principales objetivos ha sido la capacitación constante se ha enviado a la ciudad de Ambato a las señoritas vendedoras, para promover la fuerza de venta.

Con el grupo de vendedoras los días 11 y 12 de diciembre participamos en la feria de Porta e la plaza de San Agustín y los días del 21 al 24 de diciembre en una feria propia que se organizo como máster en la plaza el Salto y en el Terminal Terrestre, días en los cuales se vendió planes que nos generaron comisiones.

Toda mi gestión ha estado siempre encaminada en la búsqueda de mejores resultados para nuestra compañía, pero uno de nuestros principales obstáculos fue la limitación de recursos económicos lo que nos ha llevado a problemas financieros internos que están detallados en los balances.

Latacunga, 31 de marzo del 2011

Atentamente,


Sr. Ricardo Razo
GERENTE COTOPAXCELL

