

INFORME DE GERENCIA

GESTION DE LA EMPRESA EN EL AÑO 2009

Dando cumplimiento a la cláusula sexta de los Estatutos de la Compañía presento el informe de las actividades realizadas durante el Ejercicio Económico 2009.

1. OBJETIVOS PLANTEADOS.

Para cumplir con la misión y visión de la compañía, se plantean los siguientes objetivos para el año 2009:

- ✓ Identificar las necesidades y cartera de nuevos potenciales clientes.
- ✓ Definir cartera de los servicios y productos en función de los requerimientos de los clientes y las ventajas competitivas que ofrece SISJAT a sus clientes.
- ✓ Definir estrategias para expansión de la compañía.
- ✓ Establecer plan de expansión de la compañía.
- ✓ Capacitar al recurso humano sobre temas como: servicios y productos, servicio al cliente, ventas, política de precios, procesos internos.
- ✓ Definir indicadores para evaluación de la gestión de la compañía.

2.- SITUACION ECONOMICA

Debido a la inestabilidad política que esta pasando nuestro país las ventas de nuestros productos servicios bajaron considerablemente por lo que nuestro capital de trabajo no se incremento hasta el primer semestre del año, con la búsqueda de nuevos clientes y aumentando nuestra publicidad se logro compensar la baja en las ventas que debido a la inestabilidad política de nuestro país no adquirirían con la misma frecuencia nuestros productos y servicios.

3.- ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Con respecto a la organización de la empresa esta no ha cambiado se sigue manteniendo un Departamento Administrativo, Ventas y Técnico con sus respectivas actividades y obligaciones.

4.- POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO

De acuerdo a los objetivos planteados para el año 2008 la compañía se puso como objetivo principal aumentar nuestra cartera de clientes.

Para lo cual se empezó a organizar una estrategia de ventas en la cual se realizó las siguientes actividades.

4.1.- Capacitar al personal en ventas y atención al cliente con relación a los productos y servicios que oferta la compañía tanto en el área Eléctrica e Informática.

4.2.- Tener un listado de posibles clientes potenciales a nivel del Valle de los Chillos ya que nosotros nos encontramos ubicados en dicho sector.

4.3.- Dicho listado se clasificó en clientes tipos A, B, C, de acuerdo al tipo de empresa o institución, la cual nos ayudó para empezar ha recolectar información sobre las personas encargadas de realizar las adquisiciones y las que toman las decisiones para realizar las compras tanto en el área Eléctrica como Informática.

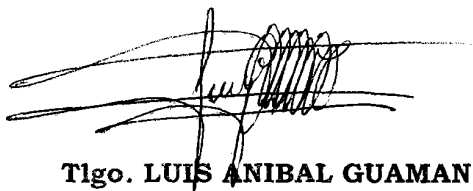
4.4.- Se empezó a concertar citas con las personas claves de las Empresas con lo cual se logró los siguientes aspectos importantes

- Recolectar información sobre las necesidades y requerimiento de las mismas,
- Dar ha conocer a nuestra compañía basándonos en nuestra Visión, Misión y Valores.
- Dar ha conocer nuestros productos y servicios tanto en el área Eléctrica e Informática.

5. OBJETIVOS PLANTEADOS PARA EL AÑO 2009.

Se debe retomar todos los objetivos planteados para el año 2008 y cumplirlos fielmente ya que en dicho año se tomo como objetivo principal el aumento de nuestra cartera de clientes y si nos dio resultados ya que para que una empresa salga adelante es importante cada año ir incrementando la cartera de clientes ya que la competencia es mucha y las empresas tienen varias opciones para realizar sus adquisiciones.

Atentamente



Tlgo. LUIS ANIBAL GUAMAN
GERENTE GENERAL
SISJAT CIA LTDA.