

INFORME DE GERENCIA

GESTION DE LA EMPRESA EN EL AÑO 2012

Dando cumplimiento a la cláusula sexta de los Estatutos de la Compañía presento el informe de las actividades realizadas durante el Ejercicio Económico 2012

1. OBJETIVOS PLANTEADOS.

Para cumplir con la misión y visión de la compañía, se plantean los siguientes objetivos para el año 2012:

- ✓ 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 existencia de muchas empresas y personas naturales que se dedican a la misma actividad económica las ventas de nuestros productos y 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, aumentando nuestra publicidad y realizando un ajuste de precios se logro compensar la baja en las ventas ya que en nuestro mercado local existe una gran oferta de productos y servicios en el área de informática.

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 2012 la compañía se puso como objetivo principal aumentar nuestra cartera de clientes y lograr la idealización de los adquiridos.

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.

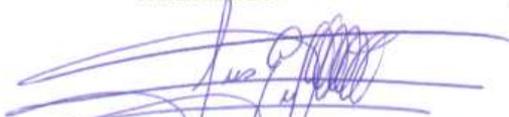
5. OBJETIVOS PLANTEADOS PARA EL AÑO 2013.

Se debe retomar todos los objetivos planteados para el año 2012 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, para que una empresa salga adelante es importante cada año ir incrementando la cartera de clientes porque existe mucha competencia y las empresas tienen varias opciones para realizar sus adquisiciones.

6. PROPIEDAD INTELECTUAL

SISJAT CIA.LTDA. Certifica que todos los programas instalados en nuestros equipos cuentan con las respectivas licencias y son propiedad de la empresa.

Atentamente



Tigo. LUIS AMBAL GUAMAN
GERENTE GENERAL
SISJAT CIA LTDA.