

La Alta Dirección de MERCADEO EFECTIVO, dentro del establecimiento de su plan estratégico, define los siguientes objetivos:

1. Consolidación Operativa y Mejora de la Calidad

Fortalecer nuestra excelencia operativa y logística, que son fortalezas clave de la empresa, mediante la estandarización y documentación rigurosa de los procesos misionales, lo que a su vez transmitirá una mayor confianza a los clientes.

2. Innovación y Avance Tecnológico

Implementar nuevas tecnologías que aumenten la eficiencia y permitan un seguimiento y control en tiempo real fortaleciendo el área de TI para el desarrollo de activos digitales basados en el conocimiento de campo, la automatización de reportes de ejecución y la integración de inteligencia artificial para una toma de decisiones más informada.

3. Fortalecimiento del Talento Humano y Crecimiento

Fortalecer el proceso de Gestión Humana reforzando la formación profesional, implementando programas de gestión por competencias y evaluaciones de desempeño y formalizando los planes de capacitación continuos y los procesos de incorporación ("onboarding"), con el fin de incrementar la competitividad del equipo.

4. Expansión Comercial y Crecimiento Sostenible

Explorar y consolidar la expansión a mercados internacionales en América Latina, enfocándonos en ampliar la oferta comercial, desarrollar productos propios y generar una ventaja competitiva a través de la sostenibilidad, asegurando la resiliencia operacional ante interrupciones logísticas y la gestión proactiva de riesgos para la SST derivados del cambio climático, en respuesta a las expectativas de las partes interesadas.

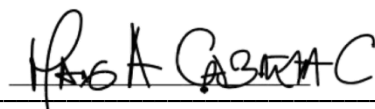
5. Garantía de Seguridad y Cumplimiento

Fortalecer el Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo con el fin de mitigar los riesgos inherentes a las operaciones y cumplir con los estándares regulatorios y de los clientes.

6. Control y Optimización de Recursos

Establecer un control presupuestal y asegurar el manejo eficiente y el aprovechamiento adecuado de los recursos de la empresa, realizando un seguimiento constante al desempeño financiero y priorizando las relaciones comerciales con los aliados estratégicos.

Los objetivos serán divulgados a todos los niveles jerárquicos y serán revisados, evaluados y actualizados si es necesario de manera periódica, de acuerdo con los requerimientos de la empresa.



Mario Andrés Cabrera Cardozo
Representante Legal