

## INFORME DEL GERENTE GENERAL

### CORRESPONDIENTE AL EJERCIO ECONOMICO 2015

Estimados socios de la empresa Oficexpress, en mi calidad de Gerente General enmarcada en las deberes y atribuciones, pongo a consideración de la Asamblea General, el informe que corresponde a la gestión que durante el ejercicio económico 2015.

En lo Administrativo, se consideró incrementar la fuerza de ventas para lo cual se incorporó personal de apoyo para la fuerza de ventas y logística, lo cual produjo un incremento de sueldos y salarios en un 18.55%. Con ello se logró incrementar las ventas en un 38.46%

Se fortaleció las ventas del sector privado, incentivando y capacitando a la fuerza de ventas, por lo cual se logró ampliar el staf de clientes. Las ventas en el sector Público se limitaron únicamente a la ínfima cuantía.

Al igual que el año anterior se mantiene el enfoque de servicio al cliente, para se realiza una alianza con nuestros proveedores, para cuando se requiera un acompañamiento con personal especializado hacia nuestros clientes, logrando de esta forma dar una atención más personalizada a nuestros clientes.

En este año 2015 se logró tener como clientes en la línea Cisco, siendo que es un producto que se requiere alta especialización, se logró tener éxito debido precisamente al buen acompañamiento de nuestro mayorista.

Las ventas en este año se vieron muy afectados por el incremento de los aranceles de hasta el 45% y precisamente siendo la línea de suministros, repuestos, accesorios e impresión sufrieron ese incremento de precio, lo cual produjo un desmedro en las ventas de estas líneas.

Pese al incremento de ventas, la empresa no logró rentabilidad, debido a que el margen de utilidad se tuvo que bajar inclusive hasta un 6%, el incremento de

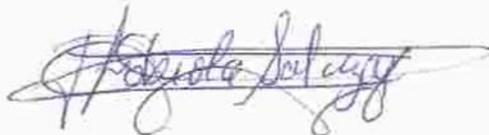
los aranceles hace que los clientes posterguen sus compras o se mantengan en un nivel conservador

En el Año 2016, marca la tendencia del mercado de CLOUD, por lo cual se dará relevancia a la línea de productos cloud, se establecerá capacitar e incrementar la fuerza de ventas en esa área.

Igualmente para el año 2016 se privilegiará las ventas corporativas del sector privado, y adicionalmente las ventas a cliente, lo cual se pretende incrementar las ventas en un 50%, la estrategia de ventas será calidad, precio y servicio.

Ratificándome el deseo de cumplir con las metas planteadas, enmarcadas siempre en políticas de la ética profesional.

Atentamente,



Ing. Ana Fabiola Salazar Estrada

**GERENTE GENERAL**

**OFICEXPRESS**