

INFORME DE GERENCIA GENERAL

Quito, 28 de Marzo de 2016

Señores:

SOCIOS

Cobax de Comercio Cia. Ltda..

Ciudad

De mi consideración:

A continuación se encuentra el informe de administración por el ejercicio económico de 2015.

Antecedentes:

Cobax de Comercio fue formada en el año 2009, es una compañía que proporciona servicios de importación, comercialización, desarrollo, capacitación, instalación y mantenimiento de sistemas inteligentes y electrónicos en el área de la construcción.

Proyectos:

Durante el año 2015 se ha trabajado en ingresar al mercado Ecuatoriano con venta, instalación, modernización de elevadores y escaleras eléctricas marca Thyssenkrupp.

Se realizó proyectos de mantenimiento de equipos de diversas marcas de elevadores empleando repuestos importados de alta calidad y cumpliendo con los estándares internacionales.

Resultados obtenidos :

1. Capacitación de personal tanto técnico como comercial directamente dado por el fabricante
2. Se logró la primera venta de modernización en equipo Thyssenkrupp.
3. Se ha presentado 80 ofertas de venta de nuevos equipos.

Estas inversiones han dado como resultado que este año se produzca una ganancia neta de USD \$4,239.89.

Perspectivas

Con relación a los objetivos planteados para el periodo que culmina se ha mejorado en:

Perspectiva Financiera:

- Incremento de ventas con el soporte directo del Representado.
- Mejorar de cartera a 35 días.

Perspectivas Clientes:

- Mantener y mejorar la calidad, confiabilidad en los servicios de mantenimiento preventivo, correctivo y de emergencia.
- Incremento de nuevas alianzas estratégicas con clientes en un 2% en un plazo de 1 año para proyectos de repotenciación.
- Crecimiento de ventas de nuevos servicios en 10% en un plazo de 5 años

Perspectivas Internas:

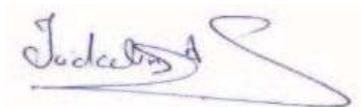
- Evitar capacidad ociosa en la productividad horas/hombre con tendencia a +/- 15%
- Invertir en capacitación del personal en prevenciones de riesgos de trabajo.

Perspectivas Crecimiento:

- Capacitación del personal en el exterior se pretende realzar inversión del al menos 5% de la Ventas que sean destinadas para este objetivo.
- El incremento de ventas de nuevos equipos con el soporte directo de la Distribuidora.
- Efectuar un sistema de control de proveedores para logra obtener un financiamiento directo, optimizando la inversión.

Adjunto los estados financieros para su conocimiento y aprobación.

Atentamente,



Rebeca Jaqueline Cruz Narváez
Gerente General