

INFORME DE GERENCIA GENERAL

Quito, 2 de Junio de 2017

Señores:

SOCIOS

Cobax de Comercio Cia. Ltda..

Ciudad

De mi consideración:

A continuación se encuentra el informe de administración por el ejercicio económico de 2016.

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, electrónicos y ascensores, escaleras eléctricas en el área de la construcción.

Proyectos:

Durante el año 2016 se ha continuado trabajado en el reingresar 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 instalación de modernización en equipo Thyssenkrupp.
3. Se logró la primera venta de un equipo Thyssenkrupp
4. Se inició con la instalación del equipo.
5. Se ha presentado 90 ofertas de venta de nuevos equipos.

Este año se ha generado una pérdida de \$2901.94 dólares, podemos ver que se debe a que el área de la construcción se encuentra un poco preocupada por nuevas leyes.

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.

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 3% 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.
- Trabajar en el tiempo de cobro de cartera

Adjunto los estados financieros para su conocimiento y aprobación.

Atentamente,



Rebeca Jaqueline Cruz Narváez
Gerente General