

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE LA COMPAÑÍA TECNIBUILD S.A.

Dando cumplimiento a las normas establecidas en la ley, en el estatuto social de la Compañía, presento el informe anual de actividades correspondientes al ejercicio económico del año 2014

Como lo mencione en el informe año 2014, nuestra actividad se encuentra en un entorno cambiante y con dinámica propia, que se caracteriza con el entorno de la economía nacional, es por ello que con el propósito de informar a ustedes sobre el curso de la sociedad en el año 2014 y los aspectos sustantivos que son previsibles para el 2015 desarrolle los aspectos más destacables y presento a continuación:

PRINCIPALES INDICADORES

Dentro de los principales indicadores de gestión en el negocio que tiene Tecnibuild S.A., es importante destacar lo siguiente:

1. En el año 2014 se dio en ventas \$294411.45 en esto se refleja en su mayoría una obra piso de vidrio transitable Cumanda (OBRA CUMANDA) ya que fue representativa.
2. Apertura de nuevos clientes con la elaboración de vidrio decorativo y vidrio templado para Sra. Jennifer Ramos representada en \$7206.00.,
3. Cabe señalar que por la excelencia de nuestro servicio se dio apertura LA PREFECTURA de Los Ríos para el forramiento de aluminio compuesto del edificio de la Prefectura de la misma provincia.
4. A finales del año 2014 ingreso una nueva obra Carmen Muñoz que se realizaron fachada frontal con vidrio cámara REPRESENTADA EN \$30000.00
5. Cabe señalar que se ha optimizado la gestión de cobro de cartera vencida,

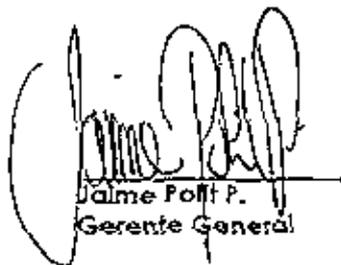
ÁREA COMERCIAL

El total de ingresos de la compañía en el ejercicio económico 2014, fue de US\$ \$294,411.45, según lo presupuestado se superó las expectativas propuestas. Este incremento responde principalmente al cierre de la obra Cumanda se incrementó la facturación. Entre las principales actividades para incluir en año 2015 son láminas de control solar en la ciudad de Quito para enfocarnos en el venta directa de este producto en los sectores especialmente en oficinas y edificios del sector de la Gonzales Suarez, Shirys y Republica del Salvador.

Una de nuestras estrategias para mejorar y adquirir relaciones comerciales son con la capacitación a los profesionales en construcción sobre el tema de vidrio y seguridad, esta manera obtendríamos una alianza estratégica para poseionarnos cada vez más en el mercado, además damos a conocer en las redes sociales y en la página oficial de la empresa y eso estimamos que aumentaría las ventas en un 15% a relación del año 2014

Dentro de este contexto se explorarán alternativas de alianza estratégica con empresas proveedoras de servicios de construcción y el visitar obras en procesos.

La administración de la compañía ha puesto especial importancia en este tema, cumpliendo de esta manera con las instrucciones de nuestros accionistas. Asimismo, debo manifestar que he recibido el total apoyo de parte de los accionistas lo que me ha permitido poder desarrollar mis actividades con total normalidad.



Jaime Polt P.
Gerente General