

INFORME DE GERENCIA.

Ambato, 27 de marzo del 2015.

Señores.

JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA CIA. TURBOMEKANICS S.A.

De mis consideraciones:

Por medio de la presente y en ejercicio de mis funciones como GERENTE de esta Compañía denominada TURBOMEKANICS S.A. de conformidad con el Art. 9 y 10 de la Escritura de Constitución, entrego a Ustedes el informe anual de actividades económicas y sociales, por el periodo comprendido entre el 01 de enero del 2014 al 31 de diciembre del 2014 con el siguiente contenido.

- a. Para su conocimiento y aprobación adjunto los siguientes estados financieros: Balance comprobación de Sumas y Saldos, Estado de Pérdidas y Ganancias, Balance General y Anexos.
- b. Se han presentado las obligaciones tributarias de la compañía dentro de los plazos establecidos por la Ley.
- c. Se ha rotado al personal que no ha cumplido las expectativas para las cuales fue contratado. Se lo ha reemplazado con personal idóneo cumpliendo las formalidades de Ley.
- d. Se ha culminado la redacción e implementación del reglamento interno de trabajo.
- e. Se ha culminado la redacción de reglamento de seguridad y salud de trabajo, se lo ha presentado al Ministerio del trabajo para su aprobación.
- f. Se ha obtenido satisfactoriamente el permiso ambiental del Ministerio del Ambiente.
- g. No se ha asistido a las dos Ferias del transporte, solamente a una en calidad de observadores.
- h. No se cerró el trato ni con la fábrica BorgWarner ni con el distribuidor. Sin embargo se logró un importante acuerdo con el Distribuidor de GARRETT y se está negociando con Mitsubishi Turbo.
- i. Se ha logrado posicionar la marca AZUMI en los consumidores como una de las mejores opciones de After-market, durante el 2015 se debe continuar trabajando para posicionarla como la mejor opción After-market.
- j. Se ha mantenido la compañía activa.

La administración se plantea los siguientes objetivos para el año 2015.

1. Implementar la Facturación Electrónica.
2. Reducir el porcentaje de devoluciones, actualmente es el 1.6% de las ventas, por el costo administrativo y la implementación de la Facturación electrónica.
3. Aumentar el esfuerzo de ventas a empresas de transporte, empresas de servicios petroleros.
4. Levantar información de números de parte de turbos para motores marítimos.
5. Obligar el uso del CRM (Sales Force) donde se registrara todas las oportunidades de ventas y usarlo como herramienta para mantener siempre el contacto con los clientes.
6. Priorizar el uso de la motocicleta para mensajería y paquetes ligeros, de esta forma se espera bajar el gasto de combustibles.
7. Buscar más medios de promoción a nivel nacional.
8. Mejorar proveedores de piezas para bajar el costo de reparaciones de inventario.
9. Pedir al personal que realice giras de ventas todos los comprobantes de venta de hospedaje, peajes, alimentación, el gasto registrado por este concepto es muy bajo y se sabe que es más alto o registrarlo mejor en el paquete contable.
10. Asistir constantemente a Ferias del Transporte en calidad de observadores.
11. Desarrollar un vendedor capaz tanto emocionalmente como con conocimiento técnico de turbo compresores.

Sin otro particular que informar a Ustedes, les expreso mis consideraciones.

Atentamente,



SEBASTIAN ISMAEL MAYORGA POVEDA
GERENTE GENERAL
C.C. #1803456308