

Cuenca 30 de Marzo del 2013.

Señores

ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA SERVICIOS AUTOMOTRICES MAKLER S.A.

CIUDAD:

En calidad de Representante legal de la compañía presento mi informe

La compañía SERVICIOS AUTOMOTRICES MAKLER S.A. inicia sus funciones 06 de Junio del 2012 siendo la empresa pionera en el servicio de asesoría automotriz.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

1.- Brindar un servicio de calidad: En este aspecto hemos cumplido a cabalidad ya que se a desarrollado los procedimientos internos para alcanzar este importante objetivo, ya que las respuestas de de nuestros clientes se encuentra satisfactorias.

2.- Realizar alianzas con los talleres y repuestos: En este objetivo se ha realizado grandes logros ya que hemos podido aliarnos con varios talleres y repuestos, consiguiendo descuentos y prioridades en ciertas de atención que varían por el buen servicio a nuestros clientes.

3.- Dar a conocer a Makler en el mercado: En este objetivo podemos anotar que se ha realizado importantes ya que hemos aplicado el boca a boca que consideramos la mejor estrategia de publicidad, también hemos realizado eventos en diferentes instituciones en donde se dieron charlas y exposiciones dando a conocer nuestro servicio.

4.- Captar clientes: En este punto podemos anotar de que a pesar de tratarse de un servicio totalmente nuevo se ha podido captar un numero aceptable de clientes, que de inicio no fue el esperado pero que si nos da una muestra de que el servicio es muy aceptado y de que tenemos que darnos a conocer un poco más para poder cumplir con los presupuestos planteados.

ACTIVIDADES RELEVANTES 2012

Podríamos dividir en dos etapas en este lapso de tiempo, la primera se usó el mayor esfuerzo en la parte comercial, pero nos pudimos dar cuenta que estábamos descuidando a los clientes que ya adquirieron el servicio, por lo que se tomo la decisión de cambiar la estrategia y centrar los esfuerzos en atender adecuadamente a nuestros afiliados.

En el mes de octubre incursionamos en el servicio de ajuste e inspecciones de vehículos siniestrados trabajando con Seguros Equinoccial.

Como un factor negativo no programado podemos anotar en este primer año es el no haber contado con el sistema informático al 100%, esto por varios motivos entre estos la falta en el diseño y los nuevos requerimientos que iban saliendo en el transcurso de las actividades diarias.

Otro hecho por recalcar fue el cambio de local de nuestras oficinas por motivos de facilidad movilidad, ya que en la primera ubicación teníamos mayores problemas de tiempo en cumplir las

diferentes actividades que necesitaban nuestros clientes, razón principal para decidir movilizarnos al lugar actual, el mismo que se encuentra en la parte automotriz de la ciudad.

ANÁLISIS DE BALANCE

Considerando este primer periodo ha sido de Junio a Diciembre de ejercicio tenemos una pérdida de \$ 3,176.64 (dólares americanos) siendo un rubro fuerte de egresos la adecuación de la nueva oficina, sabiendo que este gasto no se repetirá dentro de este nuevo año.

A pesar de esta pérdida nuestro patrimonio se mantiene en \$ 3,094.05 (dólares americanos).

Sabemos que dentro del mercado hay muchas oportunidades para nuestro servicio y es cuestión de saber tomar las decisiones adecuadas en los momentos correctos para que dé a poco podamos ir creciendo y dándonos a conocer, y de esta forma consolidar a Makler en el mercado automotriz en de la ciudad de Cuenca.

PLANES PARA EL 2013

Para este nuevo año tenemos proyectos muy interesantes ya que haremos una alianza con Iesada el mayor tecnocentro de la ciudad, con sacando al mercado un plan de mantenimiento básico para el año.

Así también tenemos un proyecto en donde nos aliaremos con los concesionarios con el objetivo de que todo vehículo nuevo tenga incluido un plan de servicio Makler.

Estamos creciendo en la rama de ajustes siendo la intención de brindar este servicio a todas las compañías de seguros de la ciudad.

En este año se tendrá el programa informático listo y funcionando al 100%; con esta herramienta podremos brindar un servicio mucho más eficaz.

En el tema de publicidad vamos a realizar una mayor inversión que en el año pasado, para posicionarnos en el mercado de una manera más agresiva.

Atentamente,



Andrés Hurtado

GERENTE DE SERVICIOS AUTOMOTRICES MAKLER S.A.