

Cuenca, 14 de Marzo del 2014.

Señores

ACIONISTAS DE LA COMPAÑÍA SERVICIOS AUTOMOTRICES MAKLER S.A.

Ciudad,

En calidad de representante legal de la compañía presento mi informe.

Siendo este 2013 el primer año completo de funciones se han generado un importante crecimiento en la misma.

#### CUMPLIMIENTOS DE LOS OBJETIVOS

1.- Brindar un servicio de calidad: Este objetivo se a cumplido gracias a los procesos bien establecidos que se manejaron, cuidando cada uno de los detalles para cumplir con los requerimientos de los clientes.

2.- Alianzas estratégicas: En este año hemos realizando varias alianzas con importantes empresas importantes de la ciudad como son: TEDASA, NOVA, MIRASOL, entre otras generando importantes oportunidades de negocio.

5.- Nuevos planes: En esta dinámica de alianzas hemos generado nuevos planes para llegar a diferentes grupos de clientes.

4.- Publicidad: La publicidad que hemos generado ha sido en base a los convenios que hemos realizado con estas empresas bien establecidas de esta forma nos hemos apalancado para que los nichos de clientes de estas empresas conozcan lo que hace MAKLER.

#### ACTIVIDADES RELEVANTES DEL 2013

Este año se realizo una alianza con TEDASA en dos ámbitos el primero conseguir un descuento que vaya en beneficio de nuestros clientes y de la empresa; y el segundo cautivar a los clientes de TEDASA para que sean beneficiarios de nuestro servicio, para este ultimo sacamos al mercado el plan MAKLER OK, el mismo que tuvo un revés al momento de ser lanzado ya que ERCO intervino y no permitió que lo podamos comercializar, a pesar de esto fue muy importante la alianza ya que los descuentos obtenidos permitieron dar un buen servicio y generar ingresos a la empresa.

Otra de las alianzas que se logro fue con NOVA, con esta empresa se logro sacar un plan para llegar a los clientes que tienen asegurados sus vehículos, a pesar de todos los esfuerzos generados en este plan tuvimos que desistir del mismo ya que el costo del mismo tenía que ser muy bajo para ser incorporado al valor de la póliza de seguros, no siendo rentable para MAKLER.

Luego de un largo periodo de negociación con la empresa MIRASOL, se logro un convenio en donde se sacaron al mercado 6 planes de servicio distribuidos en 3 planes para vehículos nuevos y 3 planes para vehículos usados, siendo estos comercializados en a los clientes de MIRASOL.

Un acontecimiento importante en el 2013 fue la incorporación de un nuevo socio a la empresa el mismo que adquirió el 24% de las acciones.

Lo negativo de este año fue el robo en nuestras oficinas, de donde se sustrajeron las computadoras y dinero en efectivo.

#### ANALISIS DE BALANCES

En este año tenemos una utilidad de \$ 838.16, a diferencia de año anterior que tuvimos una pérdida se puede decir que estamos creciendo, pero estamos lejos de los resultados que queremos llegar, para lo cual debemos trabajando fuerte y sabiendo tomar la decisiones adecuadas para seguir en este proceso de consolidar a MAKLER como una empresa reconocida en el campo automotriz.

#### PLANES PARA EL 2014.

Para este nuevo año creemos que debemos incrementar nuestros servicios para generar mayores ingresos.

Por lo que vamos a instalar un Tecnicentro en donde podamos dar el mantenimiento para los vehículos a nuestros clientes de esta forma podremos dar una mejor atención a nuestros clientes, y conjuntamente se intentara crecer en atención a clientes flotistas.

Vamos en este nuevo año también a incrementar el servicio de matriculación para vehículos nuevos y el servicio de trasportación de vehículos nuevos.

Como objetivo para este 2014 será duplicar la facturación del año 2013.

Atentamente



Andrés Hurtado

GERENTE DE SERVICIOS AUTOMOTRICES MAKLER S.A.