

CUENCA, 17 de abril del 2015

Señores

ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA DE SERVICION MAKLER S.A.

Ciudad

En calidad de Representante legal de la compañía, presento mi informe:

En este 2014 se han realizado grandes avances en lo que se refiere a diversificar los servicios y a completar algunos otros.

#### CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

1. Brindar un servicio de calidad: Este siempre es nuestro objetivo año tras año ya que la calidad es un pilar fundamental para mantenerse en el mercado, siendo un factor muy importante para un crecimiento sostenido; por esta razón en el año 2014 hemos consolidado más los procesos para brindar un servicio ágil y de calidad.
2. Un equipo de trabajo sólido: Con el camino ya recorrido, nos pudimos dar cuenta que para que la empresa pueda cumplir cualquier objetivo que se plantee, lo más importante es tener un equipo de trabajo muy motivado, consolidado y eficiente, por lo que hemos puesto mucho énfasis en lograr este equipo de trabajo, podemos decir que en algunas áreas lo conseguimos, siendo un objetivo importante de trabajo para el 2015.
3. Dar a conocer a MAKLER S.A. en el mercado: En este año se ha hecho un gran avance ya que MAKLER diversificó sus servicios adquiriendo un tecnicentro, esto hace que podamos brindar un servicio más completo a nuestros clientes ganando posicionamiento en el mercado. MAKLER cuenta con un nuevo local, lo cual es más atractivo para los clientes por la ubicación e imagen.
4. Captar clientes: sabiendo que este es un objetivo muy medular, podemos decir que MAKLER ha logrado captar clientes que no lo podíamos hacer con solo el servicio de logística, siendo esto muy importante para el crecimiento del negocio.

#### ACTIVIDADES RELEVANTES 2014

En este año se destaca la adquisición del Tecnicentro, que provocó un cambio de todas las oficinas e instalación es a esta nueva ubicación, concentrando todas las operaciones en un solo punto.

Con MIRASOL se logra consolidar un servicio de matriculaciones para los vehículos nuevos, lo cual hizo que generemos un servicio más, sin embargo hubieron dificultades en este servicio, ya que salió una ordenanza en donde exigía que cada concesionario debe tener bajo su nómina a la persona que realice el trámite de matriculación, por lo que tuvimos que dejar de lado este servicio; esto no fue del todo malo ya que se abrió una oportunidad para realizar los trámites previos a la matriculación de los vehículos nuevos de MIRASOL, servicio que se fue consolidado poco a poco llegando a tener muy buena aceptación por parte de los asesores de venta del concesionario, así como, de los clientes que compraban vehículos nuevos.

A mediados de año nos dimos cuenta que el local que teníamos no estaba siendo potencializado al 100% por la disposición de los equipos y la forma de la construcción de los cerramientos, puertas y techos; por lo que se tomó la decisión de realizar una nueva inversión para darle una mejor distribución, mejorando la imagen y el flujo de trabajo de la empresa.

Uno de los aspectos negativos de este año podemos anotar que fue la rotación del personal en el área de servicio técnico, lo que nos llevó a trabajar en mejores perfiles y en una mejor selección de personal.

#### ANALISIS DE BALANCES.

Siendo un año de inversiones y nuevos servicios, se obtuvo una utilidad de \$ 459,33.

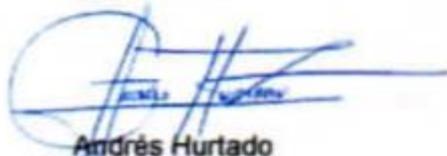
Siendo un logro distante de lo esperado como negocio, podemos ver que la empresa ha tenido un crecimiento considerable y sostenible, contado ya con equipos y herramientas necesarias para ser más rentable.

#### PLANES PARA EL 2015

En este nuevo año nos planteamos el objetivo de incrementar un 20% nuestra cartera de clientes en servicio técnico así como lograr trabajar con nuevos concesionarios en lo que es el servicio de matriculación para vehículos nuevos.

Es cuanto a mi consentimiento quiero informar.

Atentamente.



Andrés Hurtado

GERENTE DE SERVICIOS AUTOMOTRICES MAKLER S.A.