

Informe para la junta general de accionistas de Mirasol S.A.

De conformidad con lo establecido en el estatuto social de la compañía Mirasol S.A. pongo en consideración de los señores accionistas, el informe de Gerente General por el ejercicio económico 2013.

Entorno Político y Económico:

El año 2013 estuvo marcado por el alto gasto público orientado a las áreas sociales, e instituciones del sector gubernamental. Con un presupuesto que alcanzo los 34.3 mil millones de dólares, refleja un crecimiento del 30% mas que el presupuesto del año 2012. El estado presento un déficit de 5.000 millones de dólares que fueron cubiertos parcialmente con recursos del IESS, este déficit limito la inversión pública y el ritmo de crecimiento del país, alcanzo el 3.5%, mientras el 2012 el país creció un 4.7%.

El crecimiento económico del país está sustentado en el precio del petróleo que durante el 2013, tuvo como promedio \$97.36 por barril. Esto a su vez sustentó la expansión del gasto e inversión pública al igual que en años anteriores.

En lo que respecta a recaudación tributaria, el año 2013 registró un incremento del 12,8%, siendo los impuestos más importantes el IVA, el impuesto a la renta y el ISD.

A diciembre del 2013, el Ecuador registró una tasa de inflación del 2.70%, siendo la más baja en los últimos 5 años. Este grado de inflación afecta a la competitividad de nuestros productos de exportación.

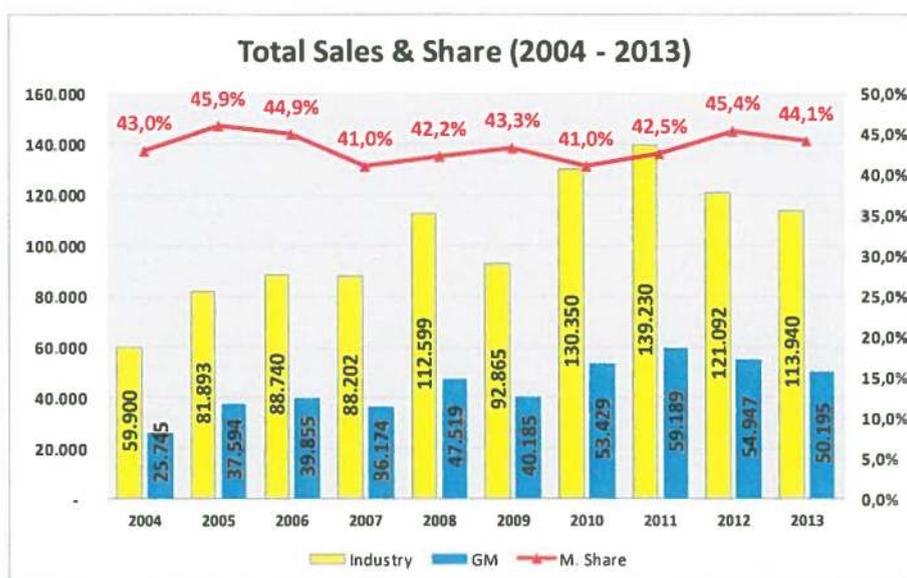
Durante el 2013 el país ha experimentado una desaceleración de la economía, este comportamiento ha llevado al gobierno a buscar mas endeudamiento garantizado por la producción petrolera, hipotecando asi los flujos futuros del país.

Las importaciones en el 2013 crecieron en el 9% con relación al año 2012, generando un déficit en la balanza comercial acumulado de US\$ 1352 millones de dólares, cifra mayor al déficit del año 2012.

Industria Automotriz.

La industria automotriz en el Ecuador ha tenido una tendencia positiva del 2004 al 2011, salvo el 2009, y los últimos dos años 2012 y 2013 donde se registro una disminución debido a las medidas que el gobierno tomo a partir del año 2012 para controlar la salida de divisas a través de cupos a la importación, con lo que se redujo la venta de vehículos. El año 2013 estuvo marcado por el decrecimiento del número de unidades, que cayeron según cifras de la AEADE- de 121.092 en 2012 a 113.940, disminución del 6%, y en lo que se refiere la marca Chevrolet de 54.947 a 50.195, disminución del 9%.

TIPO	TOTAL	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Industry		59.900	81.893	88.740	88.202	112.599	92.865	130.350	139.230	121.092	113.940
GM		25.745	37.594	39.855	36.174	47.519	40.185	53.429	59.189	54.947	50.195
M. Share		43,0%	45,9%	44,9%	41,0%	42,2%	43,3%	41,0%	42,5%	45,4%	44,1%



Fuente General Motors

En el año 2013 el Gobierno ecuatoriano continuó con la promulgación y reforma de varias leyes que afectaron al sector comercial en todo el país. Se destacan algunas de ellas como son: Ley Orgánica de Regulación y Poder de Mercado, Ley para Reprimir el Lavado de Activos, Ley de Régimen Tributario Interno, Reformas a la Ley de Seguridad Social, Reformas al Código de Trabajo, Ley Orgánica de Transporte, Tránsito y Seguridad Vial, entre otras.

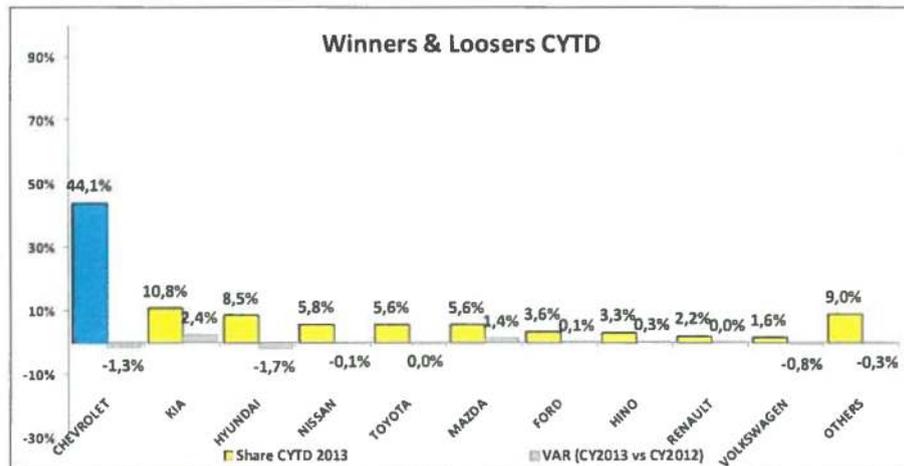
Para el sector Automotriz se modificaron ciertas regulaciones referentes al proceso de matriculación y entrega de vehículos que afectaron la comercialización de unidades nuevas.

La aplicación de cupos y medidas de seguridad hicieron que algunos modelos de la marca Chevrolet como el Vitara 3p o el N200, no puedan ser comercializados debido a la imposibilidad de cumplir con las normas técnicas RTE-INEN 034 como AirBags para piloto y el copiloto entre otras. Esto afectó también al resto de marcas en algunos modelos específicos.

Las ventas de General Motors en el año 2013 fueron de 50.195 vehículos con una participación del 44.1%. El decrecimiento de la industria con relación al 2012 fue de -7.152vehículos; y la marca GM registra una contracción de -4752 unidades que representan un decrecimiento del 9%. Es importante anotar que la marca decrece 3 puntos porcentuales mas que la industria reflejándose en una pérdida de participación del mercado.

Las marcas con mayor crecimiento fueron KIA con el 18% y Mazda con el 20%.

CYTD	2012	2013	Dif.
Industry	121.092	113.940	-5,9%
GM	54.947	50.195	-8,6%
M. Share	45,4%	44,1%	-1,3%



	CHEVROLET	KIA	HYUNDAI	NISSAN	TOYOTA	MAZDA	FORD	HINO	RENAULT	VOLKSWAGEN	OTHERS
Volume 2013	50.195	12.300	9.629	6.576	6.425	6.402	4.086	3.735	2.533	1.846	10.213
MS% CY 2012	45,4%	8,4%	10,2%	5,8%	5,6%	4,2%	3,5%	3,0%	2,2%	2,5%	9,2%
CYTD 2013 vs. 2012	-1,3%	2,4%	-1,7%	-0,1%	0,0%	1,4%	0,1%	0,3%	0,0%	-0,8%	-0,3%

Fuente General Motors

El comportamiento del financiamiento automotriz a cambiado en los últimos años donde podemos observar que históricamente la mayor concentración del financiamiento estaba dado por el sector bancario con un 68%; ventas de contado el 20% y un 12% de crédito directo otorgado por los concesionarios.

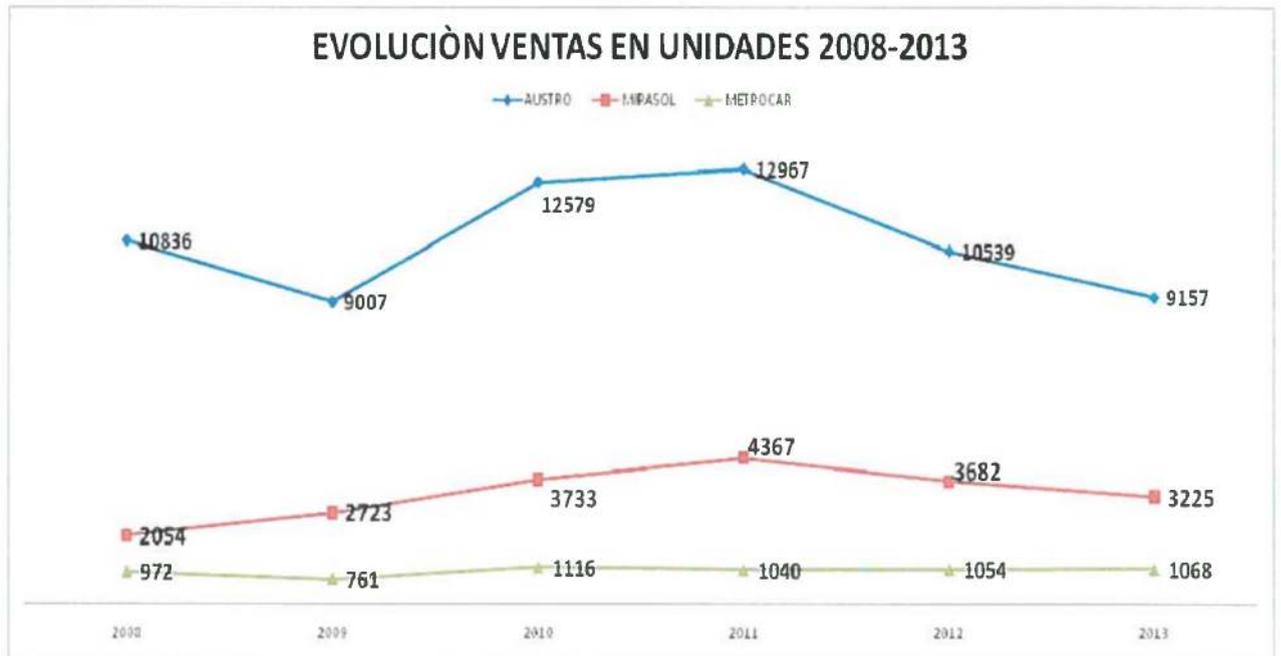
En el último año 2013, vemos una reducción del financiamiento por parte de la banca al 47%, tomando en cuenta que parte importante de este volumen se realiza a través de originadoras de crédito. Las ventas de contado han presentado un importante crecimiento al 42% de las ventas y el crédito directo se mantiene en un 11%.

Los depósitos en el Sistema Financiero a Diciembre de 2013 llegaron a \$27.465 millones (29.4% del PIB) frente a \$24.147 millones en Diciembre 2012 (31.1% del PIB). Mientras tanto el volumen de Crédito Total otorgado por el Sistema Financiero Privado se situó en \$22.773 millones (\$20.427 millones en el 2012).

Mirasol y el Austro:

Como hemos analizado la industria automotriz nacional decrece del 2012 al 2013 en un -9% pero no así el austro del país que presenta una contracción aun mayor, siendo esta del **-13.1%**, lo que indica un menor nivel de consumo durante este año en la región austral del país; factor que debemos tomar en cuenta al ser el segundo año consecutivo en el cual el Austro presenta un menor ritmo de crecimiento comparado con el resto del país.

Dentro de este escenario de la industria del Austro, Mirasol se contrae pasando de 3.682 unidades vendidas en el 2012 a 3.225 unidades en el 2013 lo que representa una reducción del **-12.4%**. Reducción algo menor a la industria del austro, lo que favorece en el share de Mirasol en la zona que pasa del 34.9% en el 2012 a 35.2% en el 2013.



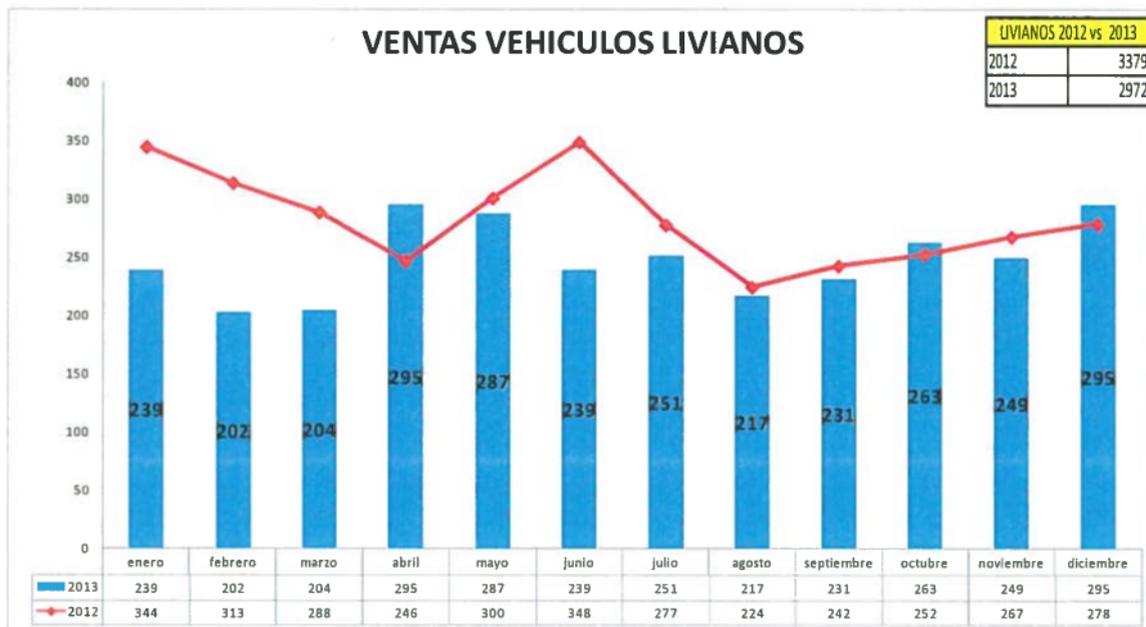
Áreas de negocio:

Vehículos:

Como se ha expuesto en la grafica que antecede Mirasol se ha desenvuelto en un entorno difícil caracterizado por una importante contracción de la demanda que se presenta en los últimos dos años (2012 con una industria de 10.539 unidades y 2013 con una industria de 9157 unidades), a pesar de estas condiciones Mirasol si bien presenta una contracción en sus ventas, presenta por otro lado un ligero crecimiento en la participación del mercado.

Es importante resaltar el comportamiento mensual del año 2013, donde podemos apreciar que a partir del segundo semestre se logra revertir la tendencia negativa y en el segundo semestre se logran resultados similares al 2012 a pesar de la reducción de la industria en el 13.1%.

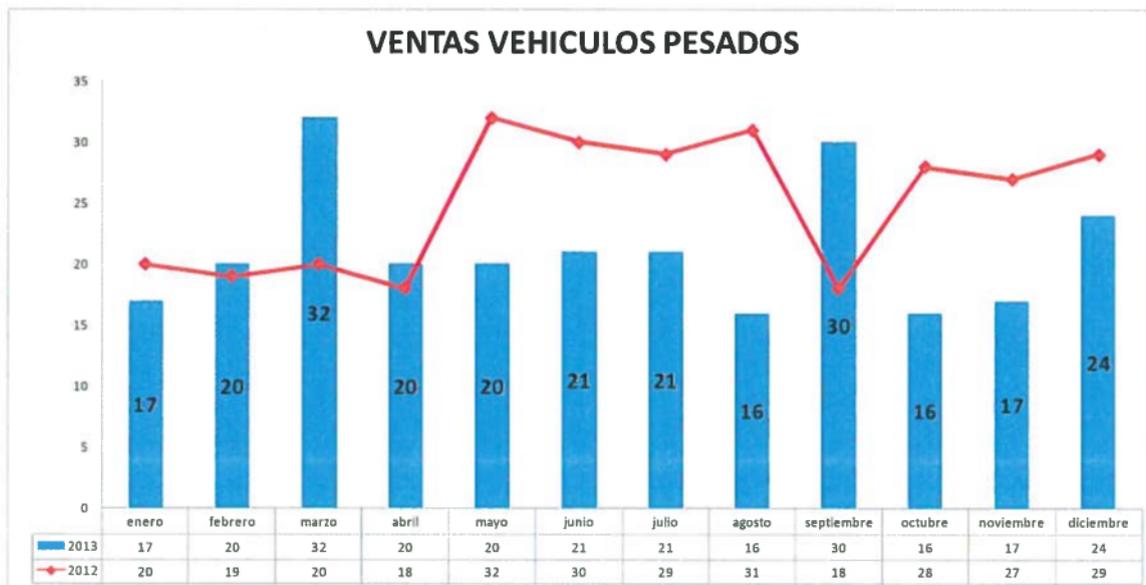
Comportamiento de las ventas de Livianos y Pesados durante el 2013:



Debido a la fuerte contracción del mercado del austro en los años 2012 y 2013, Generaron una crisis en el equipo comercial de la compañía, los volúmenes de venta por cada asesor comercial se vieron afectados, generando una inestabilidad laboral que significo la salida de algunos colaboradores, principalmente en la matriz durante el primer semestre del año. Para poder retomar los niveles de eficiencia del nuevo personal de ventas hubo que pasar por un proceso de inducción y aprendizaje que ha tomado su tiempo y cuyos resultados se empiezan a ver para finales del año 2013, donde se logra recuperar los niveles de venta del 2012.

Vehículos Pesados:

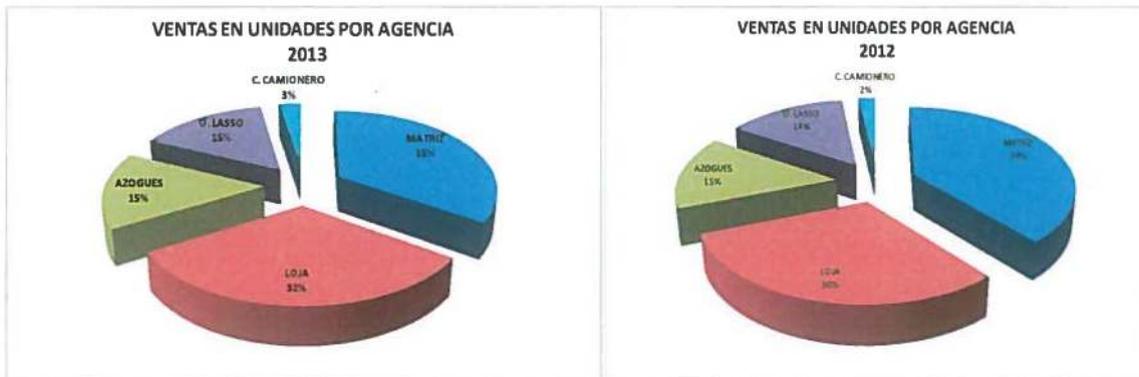
El negocio de Camiones ha pasado por una etapa muy compleja, la falta de un equipo comercial adecuado, los cambios en la matriculación, los cambios en los requerimientos para financiamiento de estas unidades, entre otros. Han contribuido para que este negocio se haya contraído como industria durante este año y mas critico para nosotros cuando a estas complicaciones externas nos vimos afectados por una falta de liderazgo en las ventas de camiones que desmotivó al equipo comercial existente y obligo a realizar cambios de estructura y replantear el negocio. Las cifras del año 2013 se muestran a continuación:



En diciembre del 2013 se reorganizó la estructura para la venta de camiones y contratando nuevo personal que estamos seguros marcarán una diferencia en el 2014. Como parte de este proceso se realizaron varios análisis sobre la rentabilidad del negocio y las inversiones realizadas, que en conjunto con las otras empresas del grupo MEPAC y la coordinación de las Vicepresidencias se presentó a la marca para proponer cambios que permitan hacer de Camiones un negocio más atractivo.

Durante el año 2013 el departamento de ventas de vehículos a través de sus asesores atendieron a 15964 clientes, corresponde a una reducción del -2% menos clientes que el 2012 (16359 clientes), para hacer posible este tráfico de clientes a los diferentes puntos de venta, se realizaron 306.716 llamadas de seguimiento, mientras que en el 2012 se realizaron un total de 245.792 llamadas, implica que se realizaron 5924 llamadas adicionales en el 2013 a un número menor de clientes, por lo que concluimos que existió una contracción de la demanda que también se manifiesta en un menor cierre de las ventas. En el año 2012 fue necesario realizar un promedio de 15 llamadas por cliente para lograr 3682 ventas, mientras que en el año 2013 fue necesario realizar 19 llamadas por cliente para lograr 3225 ventas.

El desarrollo de las diferentes plazas en las cuales Mirasol mantiene una presencia han tenido un importante crecimiento con relación al año 2012, salvo matriz que presentan la siguiente composición:



	2012	2013
MIRASOL	3680	3226
MATRIZ	1425	1115
LOJA	1125	1031
AZOGUES	538	499
O. LASSO	519	494
C. CAMIONERO	73	87

Al realizar un análisis por cada punto de venta, observamos que el decrecimiento se distribuye así:

Industria Nacional:	-6,0%
General Motors:	-9,1%
Industria Austro:	-13,1%
Matriz	-21,8%
Loja	-8,3%
Azogues	-7,2%
Ordoñez Lasso	-4,8%
Centro Camionero	+19,1%

Como se había anotado la Matriz de Mirasol sufrió el mayor impacto de la reducción de las ventas de vehículos, que también afectó al equipo comercial agravando aun mas el resultado. Para el cuarto trimestre se tomaron los correctivos y la tendencia de ventas en matriz es corregida.



Posventa:

Dadas las condiciones de restricción del mercado de vehículos, el incremento en los costos fijos, los cambios en los esquemas crediticios y los nuevos requerimientos de seguridad, hacen cada vez más complicado la venta de vehículos nuevos. Ante esta realidad regresamos nuevamente hacia posventa donde podemos mejorar nuestro servicio y crecer con una base de clientes muy amplia que permitirá a la compañía continuar con su crecimiento. Esta alternativa no es nueva ya que siempre hemos considerado estratégico el desarrollo de la fidelidad de nuestros clientes, estamos convencidos que para lograr un sostenimiento de las ventas en el largo plazo es necesario contar con clientes para toda la vida y esta es la filosofía de Mirasol, la mejor oportunidad para establecer un vínculo a largo plazo es a través del servicio de posventa y talleres, año tras año llevamos un control muy estricto de sus indicadores de gestión que nos aseguren mantener un trabajo de calidad con excelencia en el servicio y que se traduzca en confianza de nuestros clientes. Estos indicadores son medidos semanalmente y el resultado lo evidenciamos en la medición de GMdifference, CSI de ventas y de posventa donde Mirasol obtiene este año el reconocimiento de GM al mejor concesionario de la red en esta categoría durante el 2013.:



Fuente: General Motors

El año 2013 trajo consigo dificultades para el área de posventa es así que a inicios de año debido a las fuertes lluvias en la ciudad de Loja tuvimos que suspender y desmontar nuestro taller de latonería debido a la falta de seguridad producto de los deslizamientos del lugar que teníamos en arriendo con una afectación al 10% de las ventas de servicio y al 8% de las ventas de Repuestos.

CRECIMIENTO EN FACTURACION DE MANO DE OBRA

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
VENTAS	\$ 834,831.98	\$1'304,215.25	\$1'555,657.22	\$1'659,875.83	\$1'797,444.40	\$1'813,488.00	\$2'204,872.00	\$2'597,895.00	\$ 2,568,355.99
CRECIMIENTO	39%	36%	16%	6%	8%	1%	22%	18%	-1%

Retomar la operación del taller en Loja no ha sido posible sino hasta el 2014 cuando estamos ya prestos a inaugurar nuestras propias instalaciones de un nuevo taller en la ciudad de Loja



El área de repuestos a mas de la reducción por la para del taller de loja, durante el 2013 se presento una alta rotación de personal, en un área que requiere de un alto grado de conocimiento técnico para el manejo de catalogos y repuestos a mas las habilidades blandas para el área comercial. Largos procesos de re inducción y entrenamiento han afectado cumplir con el presupuesto establecido para el 2013.

En dólares los ventas de servicios por talleres se aprecian en el siguiente cuadro:

CRECIMIENTO EN FACTURACION DE MANO DE OBRA

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
VENTAS	\$ 834,831.98	\$1'304,215.25	\$1'555,657.22	\$1'659,875.83	\$1'797,444.40	\$1'813,488.00	\$2'204,872.00	\$2'597,895.00	\$ 2,568,355.99
CRECIMIENTO	39%	36%	16%	6%	8%	1%	22%	18%	-1%

La utilidad generada por talleres asciende a **\$1,519.979** antes de gastos operativos, con un crecimiento del **4.6%** en resultados comparados con el año 2012, lo que representa un margen bruto de 59.2% sobre las ventas.

La gestión en repuestos hemos alcanzado un crecimiento del 1.4% con unas ventas de \$ 7'090.047,00 de las cuales el 54% provienen de talleres y el 45.5% de las ventas de mostrador y externas, contribuyendo a los resultados de la compañía con una utilidad bruta de \$ **1,907.128,00**; con un crecimiento del 3.4%

El control de la obsolescencia es permanente y en un negocio compuesto por más de 4000 ítems, este control toma especial relevancia para mantener un inventario realizable y que mantenga su valor, en el año 2012 se mantuvo en productos de mas de 24 meses el 9.73% del inventario total, para diciembre 2013 este porcentaje cerró en 8.91%, este rubro seguirá siendo una de nuestras prioridades nuevamente en el 2014 con el fin de alcanzar un porcentaje del 5% de obsolescencia.

Cobertura de costos fijos:

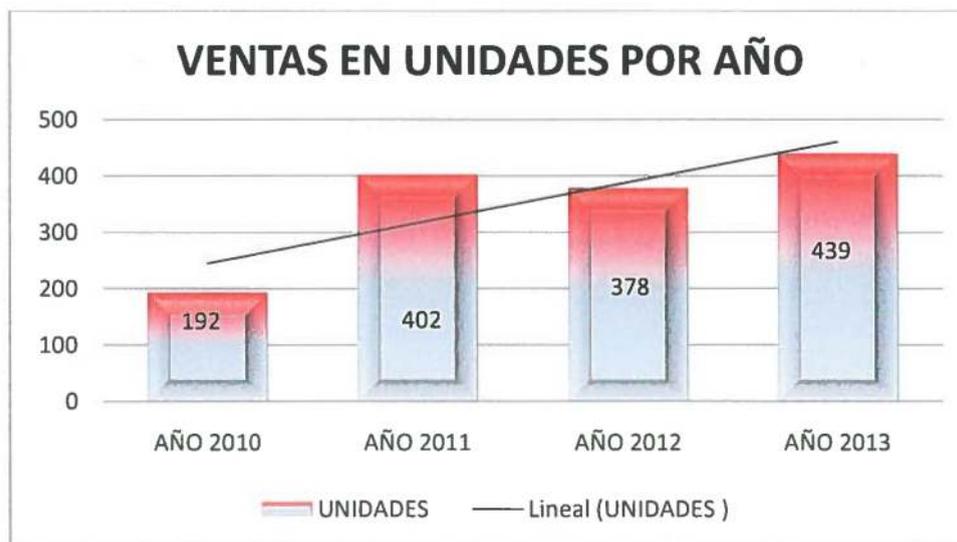
Mirasol busca apalancar sus gastos fijos con los resultados de posventa permitiendo una mayor flexibilidad a las variaciones del mercado de vehiculos y las restricciones anotadas y que obedecen a politicas gubernamentales, es así que se pone énfasis al indicador de cobertura de costos fijos, durante el 2012 alcanzamos a cubrir el 112% de los costos fijos y en el 2013 cubrimos el 119% de los costos fijos de la compañía con la utilidad bruta de posventa.

COMONUEVOS



El resultado de los ingresos brutos generados a través de la agencia Comonuevos, demuestra un crecimiento estable y sostenido a través del tiempo. Podemos indicar que el negocio de vehículos usados va madurando día tras día lo que nos ha permitido lo siguiente:

1. En el 2013, con un negocio más desarrollado y con mayor conocimiento del mismo, vemos un incremento de la utilidad promedio por vehículo de 826,00 a **945,94** dólares por unidad, comparando los periodos 2011 2012 y 2013; y más aún si tomamos en cuenta que en el 2010 el valor promedio por unidad fue de 525,00; a sus inicios.
2. El crecimiento de ingresos comparado 2012 y 2013 representa el **32.90%**, lo que demuestra un mejor comportamiento de los ingresos generados para Mirasol S.A. a través de su agencia Comonuevos
3. De igual manera el margen de contribución bruta alcanzado supera notablemente a los años anteriores, inclusive tomando en cuenta que en él periodo 2013 se liquidaron unidades que tenían más de 365 días en inventario y que lamentablemente aportaron negativamente a los resultados tanto de ingresos como de margen promedio de contribución.
4. Un factor clave que incide directamente en los valores de utilidad promedio por vehículo es la condición tanto estética como mecánica de los vehículos. Con un inventario sano y bien presentado es factible que las contribuciones promedios por vehículo sean mejoradas.



De igual manera las ventas de unidades en Comonuevos se han visto incrementadas para el año 2013, alcanzando 439 unidades, un número favorable inclusive luego de haber tenido un periodo de transición negativo durante los meses de Mayo y Junio, fechas en las cuales realizamos el traslado de nuestras instalaciones al nuevo local ubicada tras la oficina matriz.

- El crecimiento de ventas en unidades con relación al 2012 corresponde a un **16.13%** , siendo el 2013 el año que registra el mayor número de ventas
- A partir del año 2013 vemos un equipo comercial más estable y que se va consolidando conforme avanza el tiempo.
- El 2013 cierra con un avance notorio en ventas, sin embargo alejado del presupuesto planteado para el año, el mismo que fue de 492 unidades teniendo un desfase de 53 unidades promedio.

Cartera:

Composición Cartera Mirasol

A corte 31 de diciembre de 2013 la cartera Total de Clientes es de \$6,920,190.56, diferenciada en cartera Vencida con una participación de 32.79% \$2,669,077.87 , mientras que la cartera por vencer \$4,651,112.69 con una participación del 67.21%.

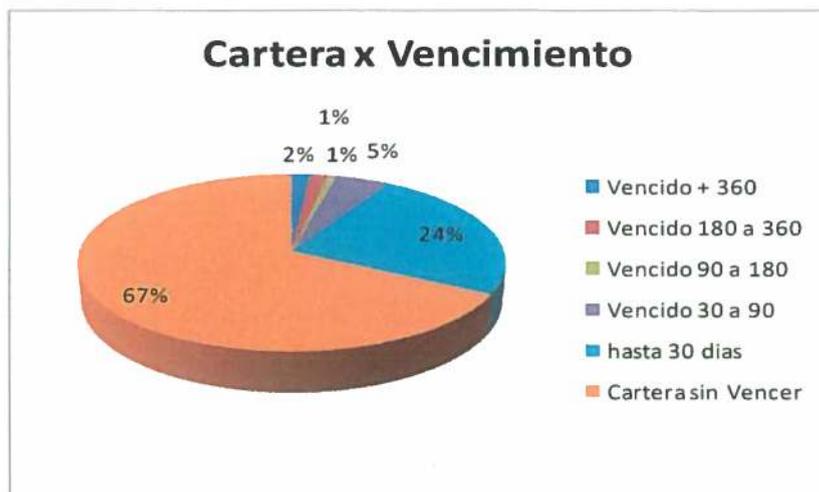
Cartera Vencida	Cartera Sin Vencer	Total de Cartera
\$ 2,269,077.87	\$ 4,651,112.69	\$ 6,920,190.56
32.79%	67.21%	100.00%



La cartera vencida en comparación con el 2012 ha sufrido un importante crecimiento del 95% pasando de \$1,162,738 a \$2,269,077, básicamente sustentado en el vencimiento menor a 30 días. Siendo la cifra para el 2012 de \$222,629 y la del 2013 de \$1,680,503, un incremento del 360%, justificado en el cambio de normativa con la obligatoriedad de que el vehículo tiene que salir matriculado del concesionario, generando una inversión en Capital de Trabajo adicional.

	Vencido + 360 días	Vencido 180 a 360 días	Vencido 90 a 180 días	Vencido 30 a 90 días	hasta 30 días	Cartera Vencida	Cartera sin Vencer	Cartera Total
COMO NUEVOS	9,667	13,309	8,366	62,266	134,960	228,568	609,325	837,894
POSVENTA	80,443	82,099	30,269	75,535	170,073	438,419	374,708	813,127
VEHICULOS	21,853	6,438	14,636	183,694	1,375,470	1,602,090	3,667,080	5,269,170
Total general	111,962	101,846	53,271	321,495	1,680,503	2,269,078	4,651,113	6,920,191

La Cartera Total estimada por vencimiento tiene una concentración importante del 67% en Cartera sin Vencer, mientras que el 24% la constituye la cartera vencida dentro de los 30 días, y un 5% corresponde a la cartera de 30 a 90 días de vencida.



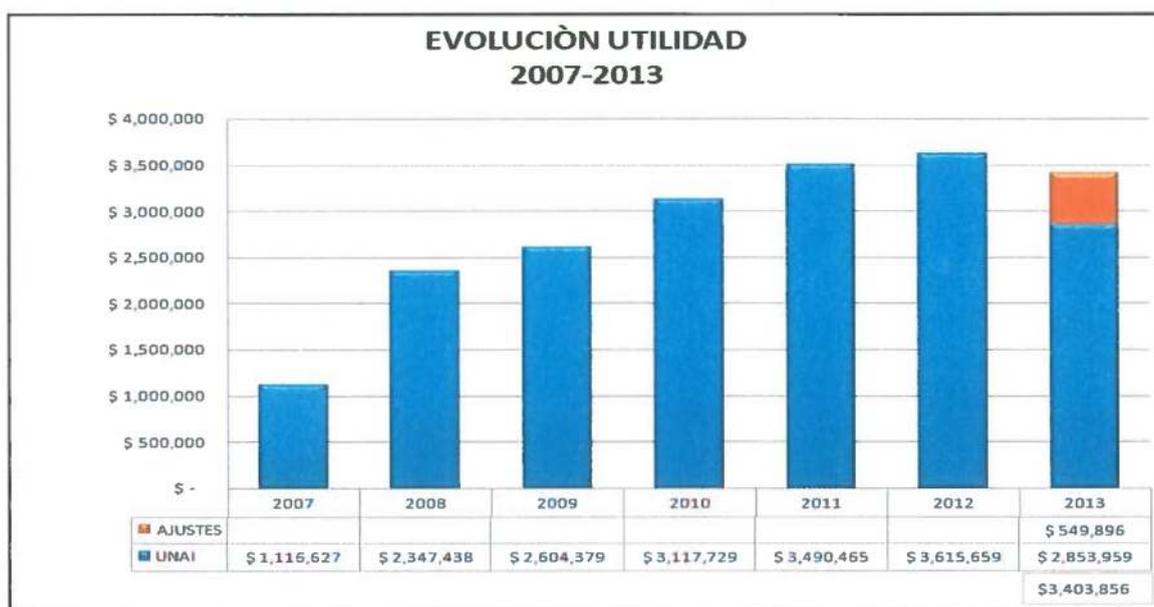
El 76% de la cartera total \$5,269,170 pertenece a la división vehículos, el 12% de la misma \$813.127 pertenece a la división Como Nuevos y con un restante el 12% del total de la cartera \$813,127 a la división Postventa, monto que es compuesto por Accesorios, Repuestos y Talleres.

GASTOS

EL control eficiente en Gastos hace que la estructura de Gastos Variables y Fijos dé un impacto positivo en el balance económico, ya que pese al incremento de 5,2% en los Gastos Fijos, la reducción del 4% en los Gastos Variables, con una política orientada a un eficiente manejo y control Logístico, Redirección de la Publicidad y eventos promocionales nos muestre un incremento porcentual total para el 2013 de 1,3%, Es decir un incremento menor a la inflación acumulada que para el 2013 que se situó en el 2,7%, Dicho de otra manera un indicador de eficiencia del 1,36%.

Rentabilidad:

Ante la importante reducción del tamaño del mercado del Austro y la consecuente caída en el volumen de ventas, Mirasol ha tenido que buscar la manera de compensar esta reducción de ingresos a través de nuevas iniciativas que permitan maximizar la utilidad de los cada vez menos clientes, esta gestión nos llevo al desarrollo de productos complementarios como son los accesorios, seguros y en general productos de valor agregado que permitan rescatar la rentabilidad del negocio. Adicionalmente como Mirasol tomo la decisión de buscar rentabilidad en sus ventas para ello se suspendieron todo tipo de descuentos, con el riesgo de que nuestro competidor local afecte nuestro volumen de ventas con políticas descuenteras. Debo informar que luego de cumplido el año 2013 donde se aplico esta política de no descuentos, muy firme, el resultado ha sido favorable.



Valor de la inversion en Miracom

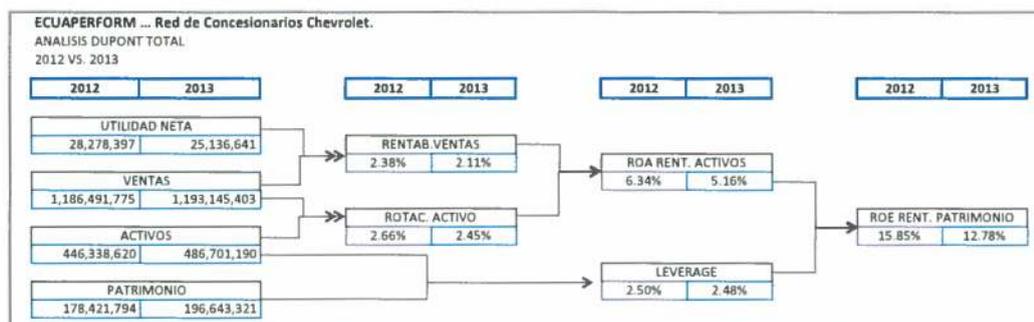
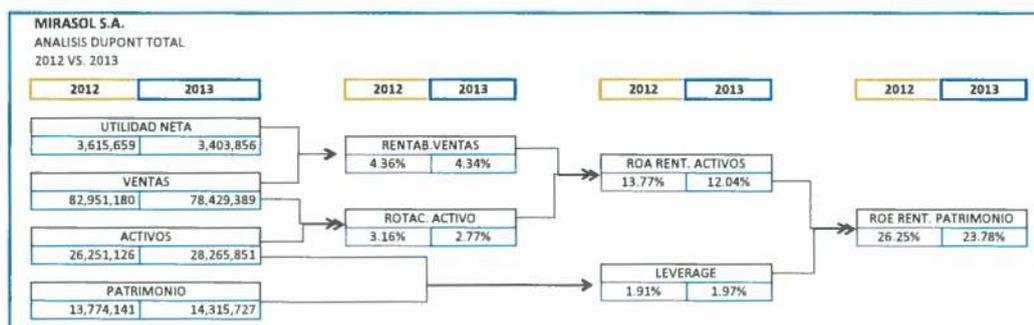
Debido a la perdida de valor del patrimonio en Miracom producto de su desvalorizacion, se procedio a ajustar el valor de la inversion de acuerdo a los balances de Miracom lo que afecto al resultado 2013 en \$276.092,00.

Valor en propiedades de inversion (Machala).

En el año 2012 se realizó el avalúo del inmueble de Machala propiedad de Mirasol y en uso por E Maulme, valoración realizada por Acurio Cia. Quienes valoraron en \$1'572.934,26; valor que fue ajustado al patrimonio, en el año 2013 se realizó una nueva valoración misma que determinó una reducción en el valor por \$273.804,28 siendo el valor actual de \$1'299.129,98 que es el valor comercial de realización a aplicar según las normas NIIF.

UTILIDAD 2013	
Utilidad antes de ajustes	3,403,855.78
Utilidad antes de impuestos	2,853,959.47
Miracom - desvalorización inversiones	276,092.03
E.Maulme /revalúo propiedades inv.	273,804.28

Es importante que hagamos un comparativo de Mirasol con la red de concesionarios Chevrolet en el país, donde podemos analizar el comportamiento de los diferentes rubros comparados con el año 2011 y comparados con el desempeño de toda la red.



Como datos relevantes podemos apreciar que la rentabilidad del patrimonio invertido por los accionistas ha generado durante el 2013 el **23.78%** sobre la inversión realizada, contrastado con el año 2012 que fue de 26.25%, Haciendo un comparativo con la red de concesionarios el promedio de la red es el **12.78%**. Debemos tomar en consideración que durante el 2013 se incrementó el activo fijo de la compañía y gran parte de este proyecto fue financiado con fondos propios que se capitalizan incrementando el patrimonio de Mirasol a

diciembre del 2013, factor que incide al momento de medir la rentabilidad sobre el patrimonio.

Podemos resaltar que la rentabilidad sobre la inversión en Mirasol presenta una contracción de 3 puntos porcentuales con relación al 2012 y la utilidad sobre las ventas el 2013 fue de 4.34% mientras que el promedio de la red se encuentra en el 2.11%.

Trabajando con la gente y en la gente:

La base para el cumplimiento de los objetivos y alto desempeño de la compañía está fundamentado en la calidad del equipo humano que trabaja en Mirasol, trabajamos intensamente en fortalecer un sentido de pertenencia, basado en valores institucionales como son: Ética, orientación a Resultados, orientación al cliente y calidad en el trabajo.

Dentro de los objetivos fijados como estrategia organizacional fue potencializar y desarrollar líderes de las diferentes líneas, luego de un análisis de brechas se desarrolló la primera escuela de líderes que culminó en el 2013 en la cual participaron 21 líderes, así también la capacitación a las diversas áreas de la organización incremento en un 1.39 comparado con el año 2012, llegando a 5093 horas con un total de 772 personas.



Fue importante sostener el sistema integral de gestión de recursos humanos para ello se ha trabajado en la optimización del sistemas BUXIS, herramienta que ha permitido estandarizar procesos, homologación de posiciones, tiempo de respuesta en elaboración de nóminas y provisiones contables, enrumbando en la sistematización tecnológica para un mejor servicio a nuestros clientes internos.

El fortalecer la cultura organizacional y manejo continuo de clima laboral jugo también un rol importante este año, se realizaron diversas actividades cuyo propósito es crear sentido de pertenencia con la organización, se inició el proyecto de CRM interno, en conjunto con la evaluación 90 grados para el 95%

de la organización y 360 para los líderes en la que incluye la evaluación de competencias.



En el año 2013 en Mirasol se ha privilegiado por la elaboración de su primera memoria de sostenibilidad, elemento fundamental como herramienta de medición, divulgación y rendición de cuentas, hacia nuestros grupos de interés.

El contenido del informe ha requerido el compromiso manifiesto del personal de Mirasol, de su staff gerencial, de la decisión de la alta dirección para impulsar la implementación de responsabilidad social por parte de la junta de accionistas, Centro Corporativo MEP, y sus vicepresidencias quienes han participado en la elaboración de la memoria fundamentados en los parámetros del GRI buscando transparentar las mejores prácticas asociadas a los principios de responsabilidad social del sector automotriz.



Aspectos Tributarios y Legales

Legal:

El contingente de cartera de difícil recuperación de Mirasol asciende a \$189.848,72 dólares, valor que se ha venido acumulando a la largo de los últimos años, de este valor se encuentra en proceso legal \$ 142.245,56 en diferentes instancias y la diferencia es decir \$47.603,16 se encuentran en proceso pre-legal, este valor está cubierto por las provisiones de incobrables de la cartera que asciende a \$294.950,41. Dentro de esta provisión considera el contingente de \$95.730,19 que corresponde al valor incierto en la cuenta de ahorros de la cooperativa COOPERA

Como un caso relevante tenemos a la cooperativa Coopera, con quienes veníamos financiando vehículos por varios años especialmente camiones, esta cooperativa sorpresivamente el lunes 11 de junio dejan de atender al público y el martes 12 fue intervenida por la Superintendencia de control Popular y se congelaron los depósitos. A esa fecha mirasol había recibido el pago vía depósito de algunos clientes en las cuentas de Mirasol en Coopera, Mirasol procedió oportunamente el jueves 6 de junio solicitó una transferencia de fondos a la cuenta bancaria de Mirasol, documento que fue sellado el mismo día. Pero luego de presentarse los problemas al verificar en las cuentas bancarias donde debía acreditarse los fondos, notamos que los valores no fueron acreditados en nuestras cuentas. Dando seguimiento al tema nos encontramos que Coopera nunca procesó las transferencias, por lo tanto \$111.870,86 quedaron congelados en la cuenta de Coopera. De acuerdo al orden de prelación los últimos en recibir la devolución de los depósitos son las personas jurídicas y cuyos depósitos exceden los mínimos de pago.

Después de arduo trabajo y gestiones realizadas y de negociar 5 vehículos que fueron vendidos a Coopera logramos recuperar estos bienes que hoy se encuentran en propiedad de Mirasol, luego de liquidar la venta de estos bienes estimamos que el saldo pendiente con Coopera será aproximadamente de \$78.000 de muy difícil recuperación y que tendremos que imputar a parte de la reserva de incobrables que mantiene la compañía por un valor de \$95.730,19 que corresponde al valor contable de Coopera a diciembre del 2013.

Detalle de las acciones legales en curso:

1.- Juicio Laboral Oral propuesto por Wilson Teodoro Uzhca Avila (Chofer externo) tramitado en el Juzgado Primero de Trabajo de Cuenca, causa número 0171-2013. ESTADO. El proceso se inicia reclamando una supuesta relación laboral existente con Mirasol S.A., con una cuantía de reclamación de \$176.000 Dólares de los Estados Unidos de América. Tramitada la causa en primera instancia, fue

declarada sin lugar la demanda, apelada la sentencia por parte del actor aboca conocimiento la sala especializada de lo laboral de la corte provincial de justicia del Azuay, ante la cual se pasó en segunda instancia audiencia en estrados. Al momento la causa se encuentra en estado de resolver por parte de la corte provincial de Justicia.

2.- Juicio Laboral Oral propuesto por Oscar Florencio Valencia Torres (Chofer Externo), tramitado ante el Juzgado Tercero de Trabajo de Cuenca, causa número 199-2013. ESTADO. En la presente causa se pasó la audiencia preliminar de conciliación, contestación y formulación de pruebas, fue señalada en dicha diligencia día y hora para que se lleve a efecto la audiencia definitiva, la misma que no se pasó por impedimento del juzgado. En esta causa tiene que volverse a señalar día y hora para que lleve a cabo la diligencia de audiencia definitiva, así mismo esta causa tiene una cuantía de \$176.000 Dólares de los Estados Unidos de América.

3.- Juicio de Contravención por Ley de Defensa del Consumidor propuesto por Cristobal Amoroso Monsalve. La causa se sigue con el número 0910-2013, en el Juzgado de Contravenciones número 1 de la Función Judicial del Azuay. ESTADO. La causa versa sobre una reclamación por la adquisición de un vehículo marca Land Rover a Comonuevos en el cual se dice que el vehículo ha sido vendido en malas condiciones de funcionamiento, la reclamaciones es de \$26.000 Dólares de los Estados Unidos de América. La causa en este momento se encuentra en prueba y practicándose los peritajes solicitados en la audiencia de juzgamiento.

4.- Juicio de Contravención, por Ley de Defensa del Consumidor propuesto por Ana Lucia Salina Loyola, que se tramita con el número 42-2012 en el Juzgado de Contravenciones numero uno de la Función Judicial del Azuay. ESTADO. En primera instancia el juez de contravenciones declaró con lugar la reclamación ordenando que Mirasol S.A. devuelva al accionante la suma de \$16.000 Dólares de los Estados Unidos de América, con multa de \$4.000 Dólares de los Estados Unidos de América con costas y honorarios. Apelada que fue por parte de Mirasol esta resolución ante el Juez de lo Penal del Azuay, el Juez segundo de lo penal revocó la resolución del Juez Contravencional y declaró la nulidad de todo lo actuado. Este momento esta causa se encuentra en apelación ante la Corte Constitucional del Ecuador.

5.- Juicio arbitral seguido por el Sr. Gustavo Eduardo Coronel Crespo en contra de Mirasol S.A. y de Road Track Ecuador (Chevystar), de conformidad con la Ley de Defensa del Consumidor, por mal servicio del producto Chevystar en la localización del vehículo de propiedad del antes indicado accionante. Tramite arbitral que se sigue ante el Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio Ecuatoriana Americana de Quito. ESTADO. Este trámite nos ha sido citado en forma reciente por tanto tenemos el termino de 20 días para su contestación a partir del último día de citación esto es a partir del 12 de marzo del 2014.

Tributario:

Al 31 de diciembre de 2013 la Compañía mantiene trámites legales en proceso, los mismos que se detallan a continuación:

Ante los Señores Jueces del Tribunal Distrital de lo Fiscal No.03 sede en Cuenca, Juicio 12-08:

Demanda en contra del Director Regional del Austro del Servicio de Rentas Internas en la que se impugnó la resolución administrativa constante en la Providencia No. 101012008P000002, de fecha 22 de enero de 2008, en la que se declara improcedente la solicitud de pago en exceso de Impuesto al Valor Agregado. Con fecha 01 de junio de 2010 se solicitó la ejecución de la sentencia advirtiendo que la misma aceptó la demandada presentada por Mirasol S.A. Con fecha 16 de junio de 2010, mediante resolución No. RAU-RECREFC10-00004 la administración tributaria se ha pronunciado respecto de la "Petición de Rectificación en la base de datos y pago en exceso de impuesto al valor agregado, negando la rectificación en la base de datos y la solicitud de pago en exceso, razón por la que, se impugnó dicha resolución, juicio que fue signado con el no. 51-2010 y se insistió al Tribunal Distrital de lo Fiscal, a que se disponga que la Administración Tributaria cumpla con la sentencia, sin embargo el tribunal con fecha 01 de julio de 2010, mediante Auto dice que la Administración tributaria si habría cumplido con lo mandado en la sentencia antes referida, por lo que sobre dicho auto se presentó un recurso de casación con fecha 8 de julio de 2010. **Este juicio que se encuentra en fase de ejecución, con fecha diciembre del 2013 el Tribunal Distrital Contencioso Tributario con sede en Cuenca dicta un auto señalando que el Servicio de Rentas Internas al emitir la resolución No. RAU-RECREFC13-00007, ha cumplido lo sentenciado por la Sala Especializada de lo Contencioso Tributario de la Corte Nacional de Justicia en las fechas 2010 y 2007; ante esta actuación la empresa interpone un Recurso Extraordinario de Casación mediante la cual se impugna la actuación jurídica.**

Ante los Señores Jueces del Tribunal Distrital de lo Fiscal No.03 sede en Cuenca, Juicio 51-2010:

Con fecha 16 de junio de 2010, se presentó una demanda en contra de la Resolución No. RAU-RECREFC10-00004 que negó la petición de rectificación en la base de datos y la solicitud de pago en exceso. En este juicio al momento ha sido ya presentada la contestación a la demanda y se encuentran cumplida el trámite de prueba. En el 2012, el Tribunal Distrital emite una providencia en la que dice considerar cumplida la sentencia con la emisión de la resolución antes indicada, ante lo cual la empresa presentó casación ante la corte Nacional, la que habiendo sido calificada de procedente se encuentra a espera de la sentencia. **Con fecha julio del 2013, el SRI emite la resolución bajo el No. de trámite 101012004005639 mediante la cual resuelve rectificar la base de datos, y al mismo tiempo declara prescrita la solicitud de pago en exceso, por consiguiente negar la solicitud por devolución de pagos en exceso. Ante lo actuado, la empresa en el mismo mes de julio, solicita la impugnación ante el Tribunal Distrital de lo Fiscal No. 3.**

Estos dos procesos, vinculantes, en la actualidad se encuentra auspiciado por el concurso de los estudios jurídicos Cordero & Coello y Sánchez García, con quienes se tiene previsto reuniones para discutir aspectos sobre el nuevos cursos que podría darse como es: solicitar bajo acto administrativo que el crédito tributario no prescrito se compense en declaraciones futuras, sin perjuicio a que el juicio continúe para lograr el reconocimiento de los intereses.

Atentamente,



Pedro Torres Peña

Gerente General