

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 2014.

Entorno Político - Económico

La actividad económica en el Ecuador mantuvo una tendencia a la desaceleración con respecto a años anteriores, con un decremento del PIB del 4%, frente a un 4,5% en 2013 y un 5,2% en 2012, como consecuencia del menor crecimiento de la inversión y del consumo privado, así como un menor dinamismo del gasto público. El comercio se desaceleró de 6.0% a 4.1%, la agricultura de 5.1% a 4.0%. La producción de petróleo y minas de 7.8% a 4.3%, y el sector de la construcción presenta una abrupta desaceleración con respecto al 2013, al pasar del 8.3% al 2.0% en 2014, de acuerdo a datos de la CEPAL.

La principal excepción es el sector financiero, que en 2013 se contrajo -4.8% y que en el 2014 tiene un crecimiento de 4.1%.

En lo referente a la inflación el Ecuador cerró en el 2014 con una tasa del 3,67% anual, lo que representa un incremento frente al 2,70% registrado en el 2013. Por su parte, la canasta básica familiar se ubicó en USD 646,30.

Inflación: Diciembre 2014



La balanza comercial de Ecuador registró un superávit de 135,2 millones de dólares entre enero y octubre de este año, según los últimos datos oficiales obtenidos.

El año pasado la balanza comercial había cerrado con un déficit de 1.213,8 millones de dólares en el mismo periodo.

Este año el total de las exportaciones alcanzó 22.033,9 millones de dólares, mientras que las importaciones llegaron a 21.898,7 millones, de acuerdo con cifras del Banco Central del Ecuador (BCE).

Uno de los factores que contribuyó al superávit fue que el gobierno impuso una política indirecta de restricción de las importaciones mediante medidas administrativas como normas para los productos importados, reglamentos de calidad, eficiencia energética y etiquetado, cupos, entre otros.

La Balanza Comercial Petrolera, entre enero y octubre de 2014 presentó un saldo favorable de USD 6,386.2 millones,; 7% menor que el superávit obtenido el mismo período del año 2013, que fue de USD 6,865 millones.

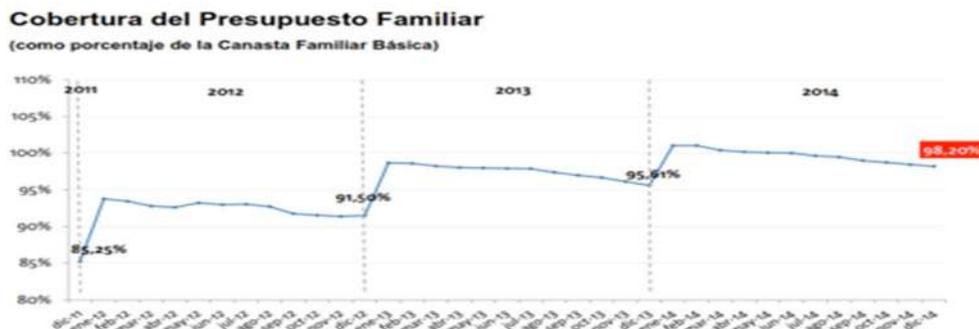
Por su parte la Balanza Comercial no Petrolera, registrada en el período enero - octubre de 2014, disminuyó su déficit en 22.6 %, frente al resultado contabilizado en enero - octubre de 2013, Al pasar de USD - 8,078 .8 millones a USD - 6 ,251 millones.

En septiembre del 2014 la deuda pública alcanzó un 27.7% del PIB, 3,5% superior a la registrada en diciembre de 2013, este incremento obedeció esencialmente a la colocación de bonos a largo plazo (deuda Intema), al aumento de la deuda con instituciones de la China y a la colocación de bonos soberanos en los mercados internacionales. (deuda Externa).

La implementación de la política de gobierno sobre el cambio de la matriz productiva durante 2014, ligada a la restricción de las importaciones, ha generado oportunidades a algunos sectores, pero ha impactado negativamente en la oferta de ciertos bienes y servicios. Durante este año se firmó un acuerdo Comercial con la Unión Europea que dará inicio en el 2016. Este acuerdo es de gran importancia ya que Europa se ha convertido en uno de los principales mercados para el país.

Otro acontecimiento de impacto, sobre todo para el sistema financiero ecuatoriano, fue la aprobación del nuevo Código Orgánico Monetario y Financiero.

Finalmente, la caída del precio del petróleo ha afectado considerablemente los ingresos del país y aumentando el riesgo país (EMBI) del Ecuador, frente a lo cual el gobierno reaccionó con recortes presupuestarios, búsqueda de financiamiento en los mercados financieros extranjeros y una ley de corte tributario, de limitados incentivos para la producción y que busca evitar el fraude fiscal.

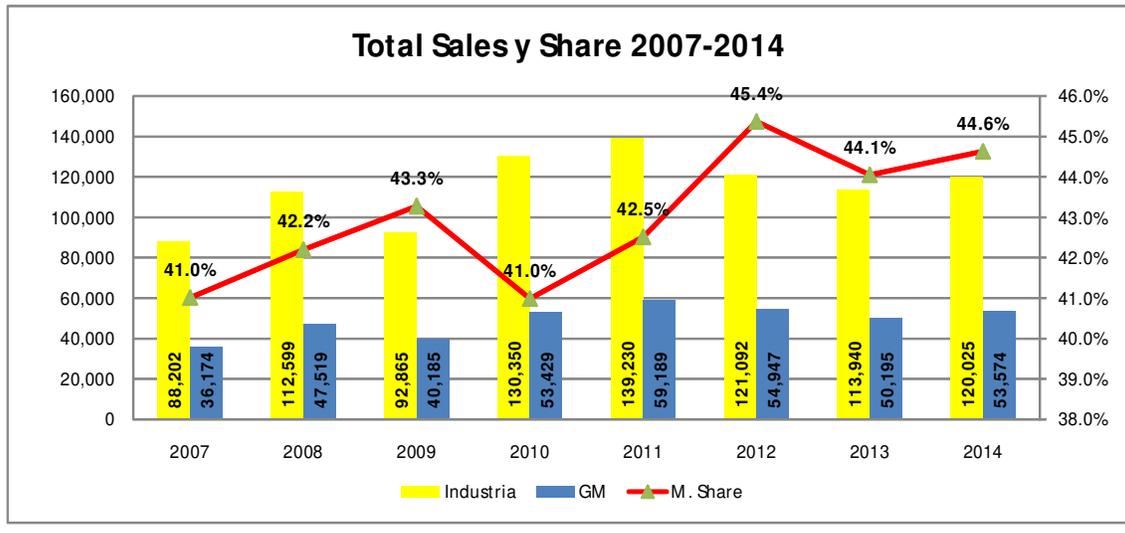


Fuente: INEC

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, en el año 2014 se registró un incremento del 5.34%, siendo la marca chevrolet la principal marca con mayor crecimiento de 50.195 en 2013 a 53.574 año 2014. A pesar de las restricciones a las importaciones de vehículos y sus partes alegando el gobierno la necesidad de proteger el ambiente, restringiendo la salida de divisas, el sector automotriz a sabido enfrentarse al nuevo escenario y a repensado el negocio para mantenerse fuerte, como ejemplo GM OBB realizo convenios para el desarrollo e incorporación de partes y piezas locales en los vehículos ensamblados en el Ecuador para aumentar el porcentaje de contenido local y sustituir las importaciones.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Industria	88,202	112,599	92,865	130,350	139,230	121,092	113,940	120,025
GM	36,174	47,519	40,185	53,429	59,189	54,947	50,195	53,574
M. Share	41.0%	42.2%	43.3%	41.0%	42.5%	45.4%	44.1%	44.6%



Fuente General Motors

Las ventas de General Motors en el año 2014 fueron de 53.574 vehículos con una participación del 44.64%. El crecimiento de la industria con relación al 2013 fue de 6.085 vehículos; y la marca GM registra un crecimiento de 3.379 unidades que representan un crecimiento del 6,7%. Es importante anotar que la marca crece 1.4 puntos porcentuales más que la industria reflejándose en una mejor participación del mercado.

Las marcas con mayor participación luego de chevrolet, fueron kia con un 10.03%, y Hyundai con un 8.85%.

	120.025	% M KT SHARE
M ARCA	CYTD 2014	2014
CHEVROLET	53.574	44.64%
HYUNDAI	10.623	8.85%
KIA	12.038	10.03%
NISSAN	6.019	5.01%
TOYOTA	6.476	5.40%
M AZDA	6.916	5.76%
HINO	4.573	3.81%
FORD	4.164	3.47%
VOLKSWAGEN	1.939	1.62%
RENAULT	2.487	2.07%
GREAT WALL	2.16	1.80%
JAC	1.273	1.06%
OTROS	7.783	6.48%

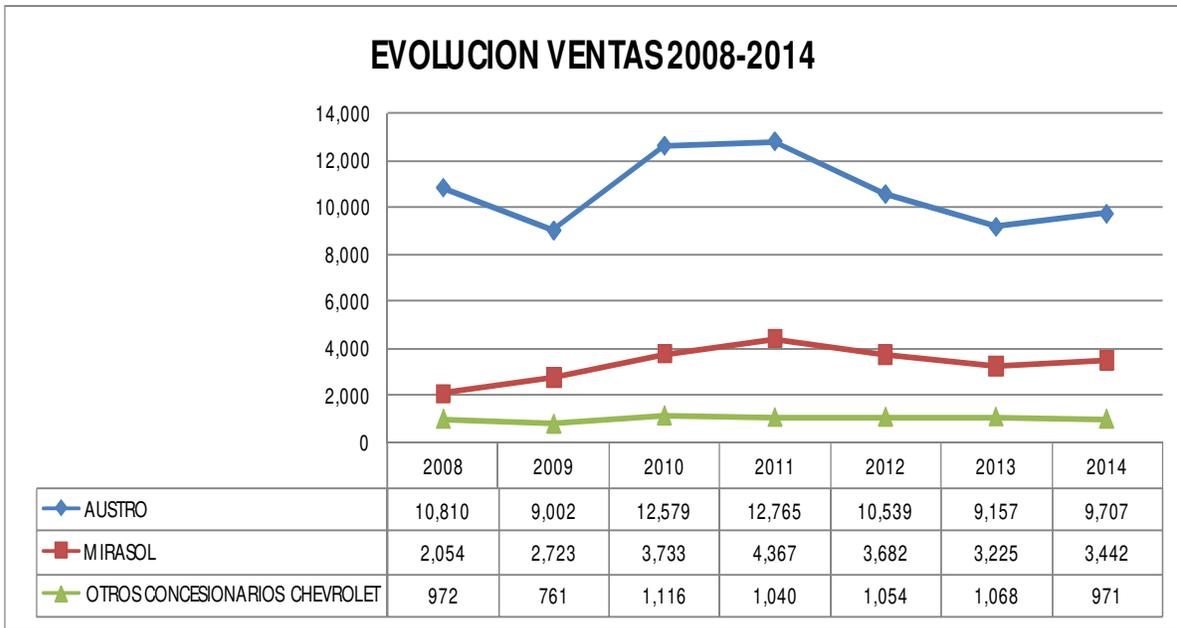
Fuente General Motors

Mirasol y el Austro:

Como hemos analizado la industria automotriz nacional crece del 2013 al 2014 en un 5.34%, el Austro del país con un crecimiento del 6%.

Dentro de este escenario de la industria del Austro, Mirasol presenta un crecimiento mayor a la industria Nacional y del Austro con un 6,30%, pasando de 3.225 unidades vendidas en el 2013 a 3.442 unidades en el 2014, lo que favorece en el share de Mirasol en la zona que pasa del 35.2% en el 2013 a 35.5% en el 2014.

Industria Nacional:	5,34%
General Motors:	6,70%
Industria Austro:	6,00%
Mirasol	6,30%



Áreas de negocio:

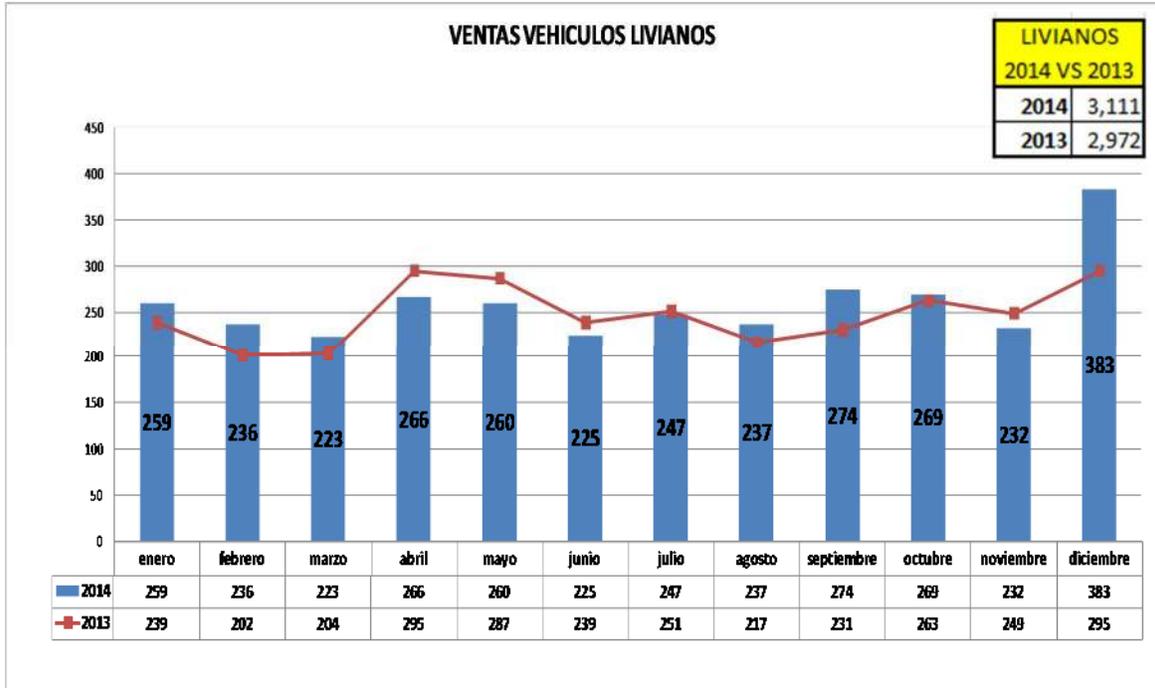
Vehículos:

Como se ha expuesto en la grafica que antecede Mirasol se ha desenvuelto en un entorno con un crecimiento de la demanda del 5.34% con relación al 2013; en este mismo periodo Mirasol ha capitalizado con una mejor participación de mercado de 35.5% y con un crecimiento del 6,3%

Es importante resaltar el comportamiento mensual del año 2014, donde podemos apreciar que a partir del segundo semestre se logra mejores resultados con un promedio de 303 unidades con respecto al 2013 con un promedio de 271.

El crecimiento de Mirasol de 6,30% con respecto al año 2013, se ve también como resultado de mejorar las tasas de cierre de un 20% en el año 2013 a un 25% en el año 2014.

Comportamiento de las ventas de Livianos y Pesados durante el 2014:

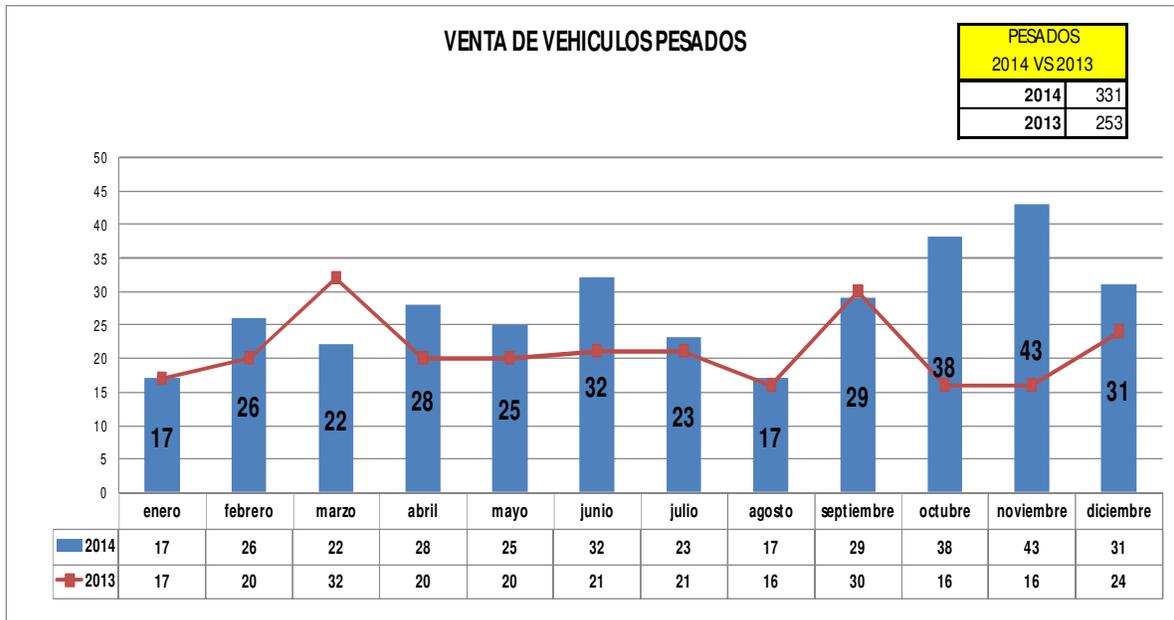


Las Ventas de vehículos liviano en el 2014 reportaron un crecimiento del 4.7% con respecto al 2013, gracias a la mejora de los niveles de eficiencia del personal, en especial en Matriz que tuvo que pasar por un proceso de inducción y aprendizaje, donde se logra recuperar los niveles de venta del 2012.

Vehículos Pesados:

El negocio de Camiones ha tenido un crecimiento importante de un 30.8% en el año 2014 con respecto al 2013, esto se debe a una mejor estructura de un equipo comercial y liderazgo, la adaptación a los cambios en el proceso de venta y entrega

Las cifras del año 2014 se muestran a continuación:



Como parte de este proceso se realizaron varios análisis sobre la rentabilidad del negocio de pesados y las inversiones realizadas, lo que permitió que GM mejorara el margen de utilidad en 3 puntos porcentuales adicionales e incentivos.

Durante el año 2014 El departamento de ventas de vehículos a través de sus asesores atendieron a 14006 clientes, corresponde al -12% menos clientes atendidos que en el 2013, pero se logró mayor número de ventas con una mejora en la tasa de cierre del 20% en el 2013 al 25% en el 2014%. En el año 2014 se realizó 81234 llamadas a los clientes atendidos en este año, lo que representa una gestión de seguimiento por parte del asesor de un promedio 5.8 llamadas por cliente.

El desarrollo de las diferentes plazas en las cuales Mirasol mantiene una presencia ha tenido un importante crecimiento con relación al año 2013, salvo Ordoñez Lasso y Azogues:



	2013	2014
MIRASOL	3225	3442
MATRIZ	1115	1282
LOJA	1031	1090
AZOGUES	499	498
O. LASSO	493	440
C. CAMIONERO	87	132

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

Matriz	15.0%
Loja	5.7%
Azogues	-0.2%
Ordoñez Lasso	-10.8%
Centro Camionero	51.7%

La agencia Ordoñez Lasso sufrió el mayor impacto de la reducción de las ventas de vehículos con un -10.8% con respecto al 2013, debido a que desde el mes de febrero comenzó la construcción del tranvía ocasionando el cierre de la principal vía de acceso a la agencia, como consecuencia se evidencia una disminución de el tráfico de clientes en el año 2014 del -32% (-780 clientes). El tráfico total de clientes fue de 1674, comparado con el 2013 donde se atendió a 2454 clientes.

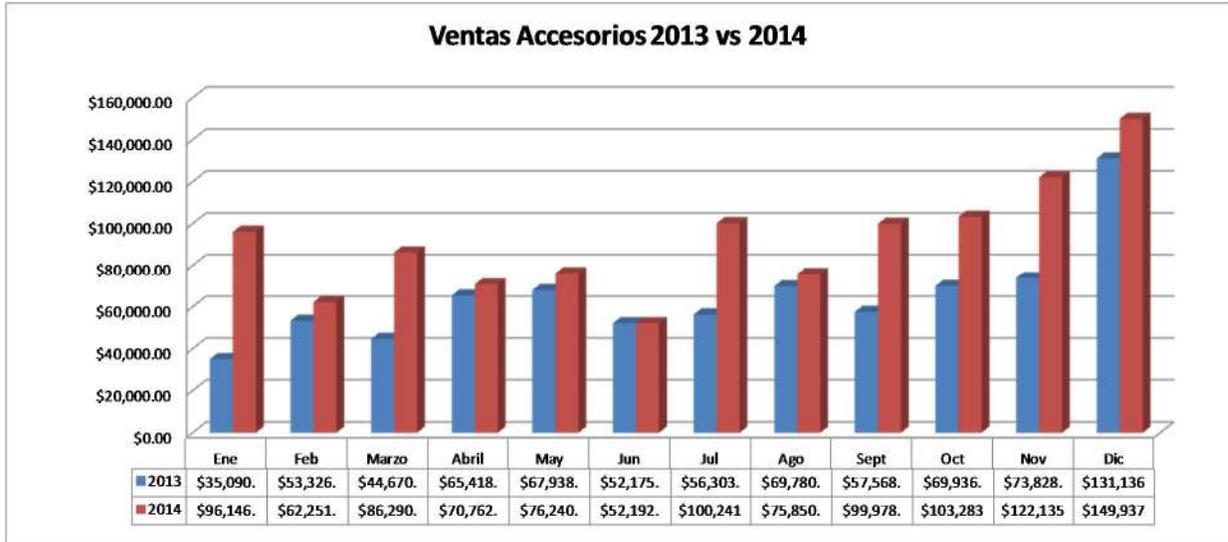
La agencia Azogues presento el -0.2% de ventas, debido a que uno de los principales canales de ventas el externo, no conto con la fuerza de ventas apropiadas.

PVAS (productos de valores agregados)

Las restricciones de cupos, y las nuevas requerimientos de seguridad impuestos por el gobierno, limitan el crecimiento de la compañía, Mirasol ha tenido que incursionar en nuevas iniciativas como el negocio de PVAS para generar nuevas fuente de ingresos, en el transcurso del año este rubro se ha convertido en un factor importante de sus ingresos, estos PVAS son: Chevystar, Chevyseguro, Ingresos por financiamientos, ventas de usados y accesorios.

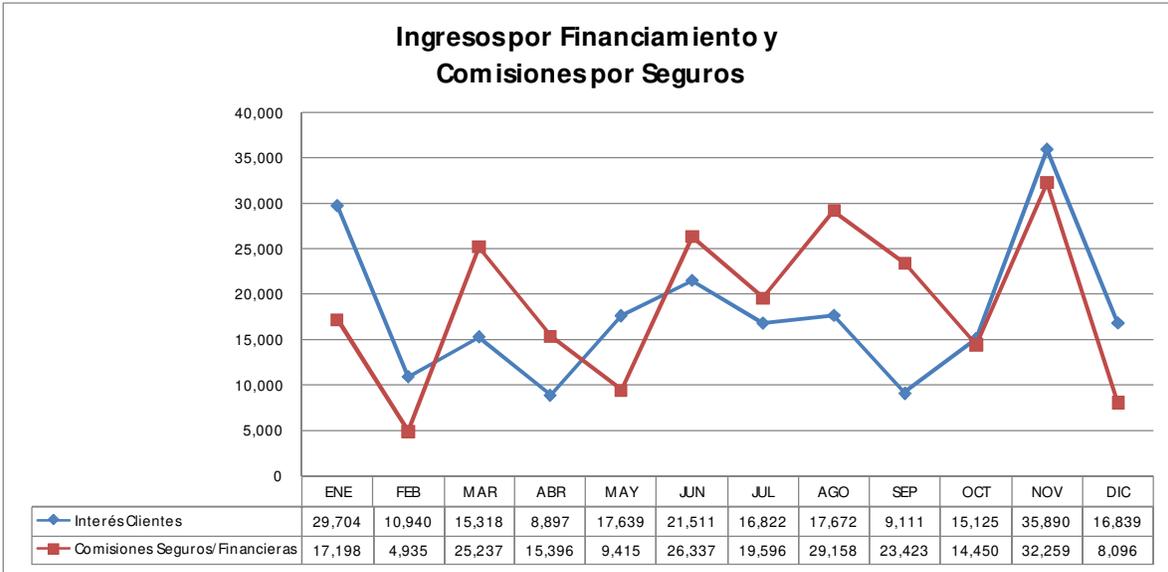
Accesorios:

En el año del 2014 tuvimos un crecimiento del 29% por venta de accesorio instalados en cada vehículo nuevo con relación al año 2013, esto se debe a la preinstalación de accesorios de vehículos exhibidos y enfoque de rentabilidad del negocio por parte de la estructura comercial, logrando una venta de accesorios de \$352 por vehículo en el 2014 con respecto a \$261 en el 2013.



Ingresos por Financiamiento y Comisiones por Seguros

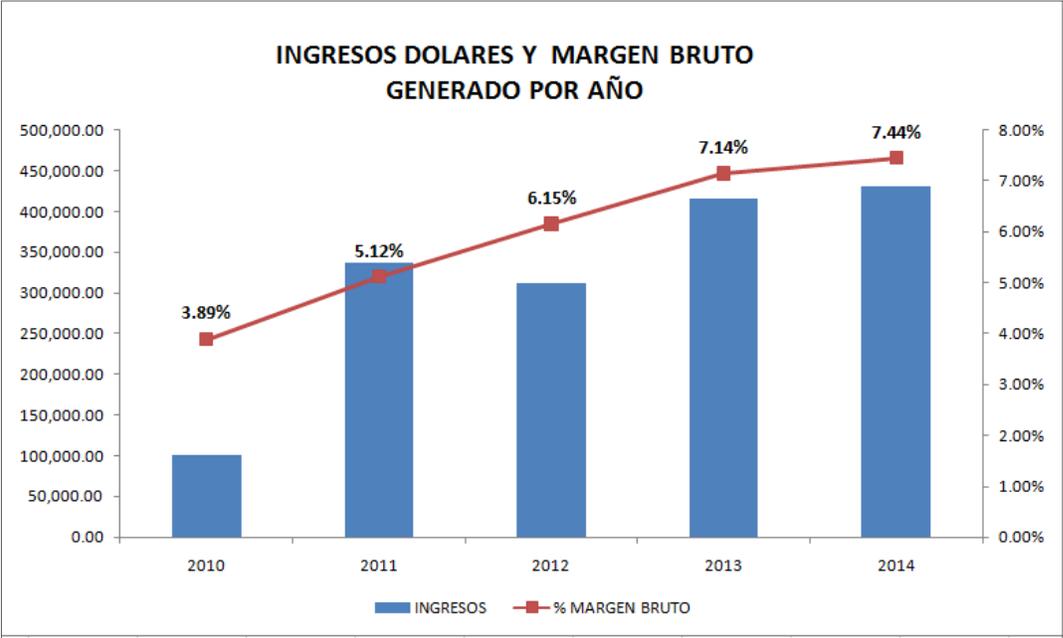
El ingreso proveniente de las comisiones generadas por seguros y financiamiento a ha ido tomando mayor importancia en los últimos años, en la grafica a continuación podemos observar el aporte de estos dos importantes rubros dentro de los resultados de la empresa.



Los ingresos por comisiones y financiamiento en el 2014 ascienden a la cifra de \$440.968,64, lo que representa el 10,5% sobre las ventas totales.

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:



En el 2014, con un negocio más desarrollado y con mayor conocimiento del mismo, vemos un incremento de la utilidad promedio por vehículo de 945.94 en 2013 a 1233.20 dólares por unidad. Es importante anotar la trayectoria de crecimiento en 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.

AÑO	INGRESOS	% MARGEN BRUTO
2010	\$ 100,861.36	3.89%
2011	\$ 337,215.06	5.12%
2012	\$ 312,454.01	6.15%
2013	\$ 415,268.87	7.14%
2014	\$ 431,618.62	7.44%

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 promedio por vehículo sean mejoradas, en los valores presentados de utilidad bruta se encuentran ya descotados los costos de acondicionamiento.

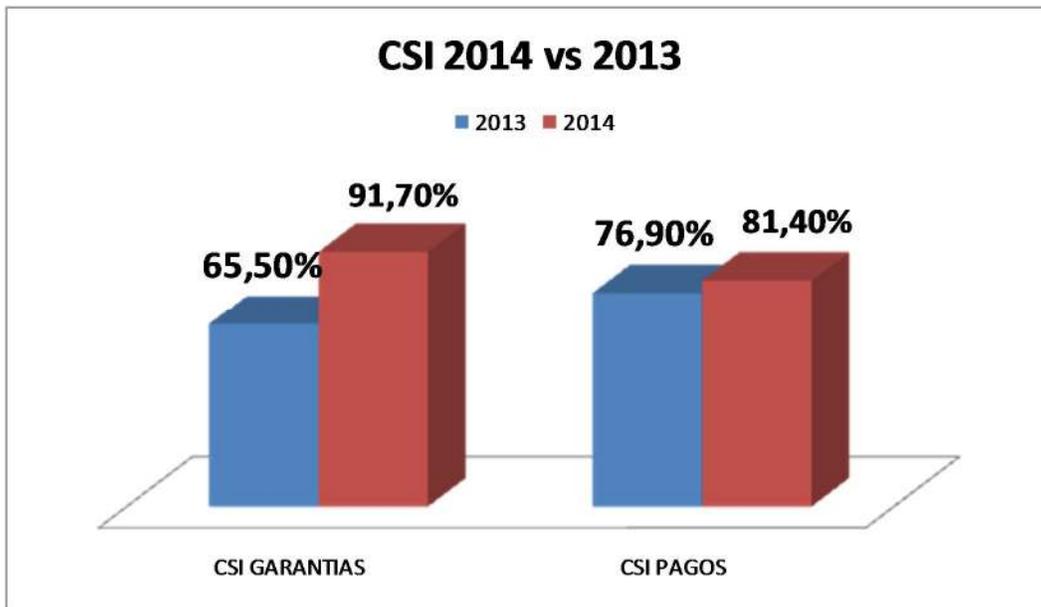
En el año 2014 se trabajo en minimizar los riesgos para lo cual se conto con la asesoría del estudio jurídico Almeida Guzmán con quienes se desarrollo toda la documentación legal necesaria para el buen funcionamiento del negocio.



En el 2014 se vendieron 350 unidades, el número de unidades vendidas fue menor al año anterior con una disminución del 20%, sin embargo por el enfoque en rentabilidad, permitió que el resultado pase del 7,14% en el año 2013 a un 7,44% en el 2014, que representa un 3,9% más de ingresos.

Posventa:

En el año 2014 se puso mucho énfasis en la posventa mejorando nuestro servicio y enfocándonos en la base de clientes. Esta alternativa no ha sido 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 GM difference, haciéndonos acreedores del reconocimiento de GM por el mejor desempeño en los indicadores de Servicio en el 2014. El índice de satisfacción al cliente en Clientes Pagos pasó de 76,90% al 81,4%, y el de Clientes en garantías del 65,5% a 91,7%, evidenciando una importante mejora en la calidad de servicio, según las encuestas a nuestros clientes.





Fuente : General Motors

En dólares las ventas de servicios por talleres existió un crecimiento del 5% en el 2014 como se aprecia en el siguiente cuadro:

CRECIMIENTO EN FACTURACION DE MANO DE OBRA

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
VENTAS	\$ 834,832	\$ 1,304,215	\$ 1,555,657	\$ 1,659,876	\$ 1,797,444	\$ 1,813,488	\$ 2,204,872	\$ 2,597,895	\$ 2,568,356	\$ 2,705,828
CRECIMIENTO	39%	36%	16%	6%	8%	1%	18%	15%	-1%	5%

En el área de repuestos presento un crecimiento del 5.7% en el 2014 con respecto al 2013, en el primer semestre del 2014 el departamento de repuestos tuvo un comportamiento de ventas 3.5 millones, muy similar a los años 2012, y 2013 en el mismo período de tiempo; pero su inventario había crecido aceleradamente a niveles de 1.8 millones en total al primer semestre 2014, Lo que llevó a tomar la decisión reducir las compras a GM en el segundo semestre del 2014 para corregir la tendencia, cabe indicar que esta decisión a favor de reducir nuestro inventario implicó no cumplir los objetivos de GM en el segundo semestre, por lo que no alcanzamos la calificación del Club de Presidente.

Para el segundo semestre del 2014 las ventas alcanzaron los 3.9 millones dólares, se incorporó un nuevo equipo de personal de Repuestos, con estas acciones logramos para el segundo semestre reducir el inventario en un 10%, \$1,686,000 (incluida la nueva bodega de Loja que funcionó a partir del segundo semestre, con un inventario \$150.000 mensual) lo que implica una mejora de rotación en el 3.36.

CRECIMIENTO FACTURACION REPUESTOS

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
VENTAS	\$ 2,563,851	\$ 3,339,207	\$ 3,689,560	\$ 3,916,212	\$ 4,376,179	\$ 4,914,889	\$ 6,348,530	\$ 6,993,242	\$ 7,090,047	\$ 7,522,541
CRECIMIENTO	28%	23.2%	9.5%	5.8%	10.5%	11.0%	22.6%	9.2%	1.4%	5.7%

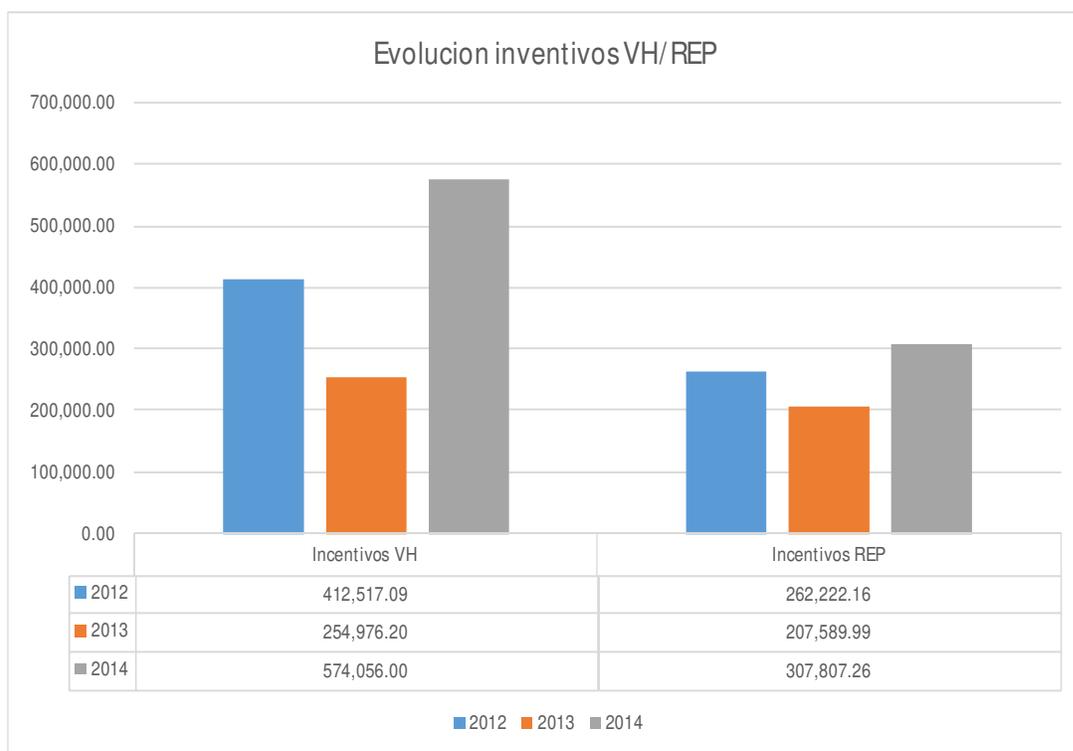
Cobertura de Costos Fijos

Mirasol busca apalancar sus gastos fijos con los resultados de posventa permitiendo una mayor flexibilidad a las variaciones del mercado de vehículos y las restricciones gubernamentales, como podemos observar en el año 2014 la utilidad bruta de posventa cubrieron el 86% cubrió la a los costos fijos totales (incluye gastos administrativos y corporativos).

	2014	2013
UTILIDAD BRUTA POSVENTA	3,516,787.72	3,446,968.99
COSTOS FIJOS TOTALES	4,090,706.88	3,714,779.73
	86%	93%

POLITICA COMERCIAL VENTAS Y POSVENTAS

En el año 2014 por política comercial genero \$881,863.26, que fueron ganados con un incremento del **91%** con respecto al año 2013, mostrando un mayor crecimiento el área de vehículos con un **125%** con ingresos de \$574,056.00 en relación al 2013, y un aumento en Posventa del **48%** con ingresos de 307,807.26 en el año 2014 con comparación con el 2013. Estos incentivos fueron logrados por cumplir objetivos de ventas, cumplimiento de compra de bases, estándares como: calidad de data, ingresos de cupones a tiempo, CSI, márgenes de rentabilidad.



Años	2012	2013	2014	Crecimiento del 2013 al 2014
Incentivos VH	412,517.09	254,976.20	574,056.00	125%
Incentivos REP	262,222.16	207,589.99	307,807.26	48%
TOTAL	674,739.25	462,566.19	881,863.26	91%

POLITICA COMERCIAL VEHICULOS Y POSVENTA MENSUAL 2014 vs 2013

MES	VEHICULO		POSVENTA	
	2013	2014	2013	2014
ENE	39,044	48,816	30,537	14,930
FEB.	6,996	58,243	26,174	20,281
MAR.	7,884	62,147	25,003	27,796
ABR.	7,998	10,330	29,260	23,394
MAY.	34,891	29,233	11,811	15,753
JUN.	33,153	32,387	432	7,193
JUL	10,557	24,000	29,838	11,358
AGO.	17,000	8,654	20,142	25,853
SEP.	9,437	75,054	2,633	17,866
OCT.	24,730	107,926	13,679	41,625
NOV.	38,575	27,527	18,081	43,005
DIC.	24,712	89,740	0	58,753
ACUM	254,976	574,056	207,590	307,807

Cartera:

Composición Cartera Mirasol

A corte 31 de diciembre de 2014 la cartera Total de Clientes es de \$8,997,393.93 diferenciada en cartera Vencida con una participación de 26% \$2,373,789.82 , mientras que la cartera por vencer \$6,623,604.11 con una participación del 74%.

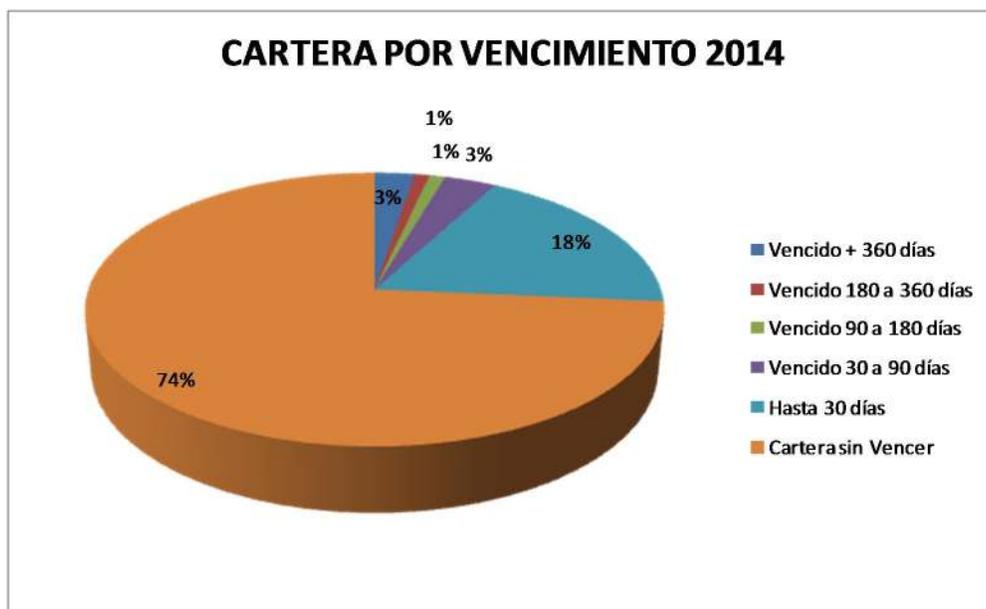
Cartera Vencida	Cartera Sin Vencer	Total Cartera
\$ 2,373,789.82	\$ 6,623,604.11	\$ 8,997,393.93
26%	74%	100%



La cartera vencida en comparación con el 2013 ha sufrido un crecimiento del 5% pasando de \$2,269,077.87 a \$2,373,789.82, básicamente sustentado en el vencimiento menor a 30 días. El crecimiento se debe a que en el mes de noviembre y diciembre GM decide cambiar el proveedor de logística de entregas de vehículos lo que ocasiono el retraso de hasta 23 días en la entrega de vehículos a los clientes.

Debemos considerar que las ventas crecieron del 2013 al 2014 en un 18%, mientras la cartera crece un 5%. Por lo que concluimos que la política estricta de manejo de crédito nos permite mantener una cartera sana y un riesgo bajo control.

La Cartera Total estimada por vencimiento tiene una concentración importante del 74% en Cartera sin Vencer, mientras que el 18% la constituye la cartera vencida dentro de los 30 días, y un 3% corresponde a la cartera de 30 a 90 días de vencida.



El 82% de la cartera total \$7,349,504.73 pertenece a la división vehículos, el 10% de la misma \$868,322.28 pertenece a la división Posventa monto que es compuesto por Accesorios, Repuestos y Talleres, y con un restante el 9% del total de la cartera \$779,566.97 a la división Como Nuevos.

GASTOS

	2013	2014	% Crecimiento
GASTOS FIJOS	2,895,358	3,048,497	5.3%
GASTOS VARIABLES	2,217,664	2,558,989	15.4%
TOTAL GASTOS	5,113,021	5,607,485	9.7%

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 5,3% en los Gastos Fijos, esto se debe a una tasa de inflación acumulada del 3,67%, y el 1.63% corresponde al incremento de la estructura de nuevos negocios complementarios y crecimiento en las áreas. En el año 2014 los Gastos Variables sufren un incremento del 15.4% comparados con el 18% de crecimiento en dólares de ventas en el año 2014 se logró eficiencia en los gastos.

Rentabilidad:

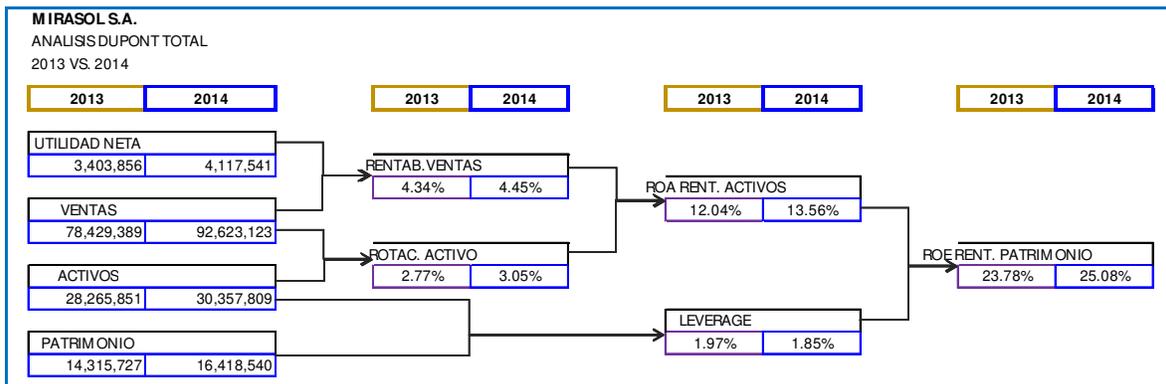
Mirasol a priorizado en los últimos años rentabilizar su negocio y en línea con esta decisión cada vez se ha dado más peso e importancia a la optimización del gasto con un crecimiento del 9,7% con relación al 2013, comparado con las ventas que crecieron en el 18%. Esta eficiencia sumada a la política de no descuentos, al incremento ganado en política comercial y PVAS permitieron alcanzar un resultado histórico de Mirasol.

	2,010	2,011	2,012	2,013	2,014
Ajustes				549,896	68,042
UNAI	3,117,729	3,490,465	3,615,659	2,853,959	4,049,499
				3,403,856	4,117,541



Análisis Dupont

Es importante que hagamos un comparativo de Mirasol 2013 y 2014 donde podemos analizar el comportamiento de los diferentes rubros de la compañía:



Como datos relevantes podemos apreciar que la rentabilidad del patrimonio invertido por los accionistas ha generado durante el 2014 el **25.08%** sobre la inversión realizada, contrastado con el año 2013 que fue de 23.78%,

Valor de la inversión en Miracom

Debido a la pérdida de valor del patrimonio en Miracom producto de su desvalorización, se procedió a ajustar el valor de la inversión de acuerdo a los balances de Miracom lo que afectó al resultado 2014 en \$68,042 quedando de esta manera compensando los valores, al momento nos encontramos en la fase final del proceso de absorción que Mirasol está realizando con esta compañía.

Desarrollo de talento:

Una de las aristas importantes para el cumplimiento de los objetivos dentro de la organización ha sido tener un liderazgo sólido, fundamentado en los valores institucionales como son: Ética, orientación a Resultados, orientación al cliente, calidad en el trabajo, Seguridad y Salud, factores decisivos para el desarrollo del activo más valioso, los colaboradores.

Continuando con la estrategia organizacional de potencializar y desarrollar líderes de las diferentes líneas, nos hemos basado en análisis de brechas y con esta base se desarrolló la segunda escuela de líderes que culminara en Junio 2015. En este programa participaron 23 personas entre líderes actuales y potenciales provenientes de diversas áreas de la compañía.

Con el propósito de desarrollar el high potential se inició el proceso de Mentoring en el cual participan 9 líderes "mentor" y 9 colaboradores "mentee" que están dentro del proceso de desarrollo.

Durante el 2014 Mirasol capacitó en las diferentes áreas de la organización un total de 1201 personas, que representan a 5100 horas de capacitación.



Gestión integral Talento humano

Parte de una visión estratégica ha sido el sostener el sistema integral de gestión de talento humano, continuamos en el proceso de optimización del sistemas BUXIS, herramienta que ha permitido estandarizar procesos, fortalecer los procesos de inducción y formación, homologación de posiciones acorde a los sectoriales cuidando la equidad interna, tiempo de respuesta en elaboración de nóminas, provisiones contables, evaluación de competencias 180, 360; encuesta de clima laboral, digitalización de perfiles, elaboración de profesiogramas por cargo requeridos por el IESS, entre otros, siempre en rumbo a la sistematización

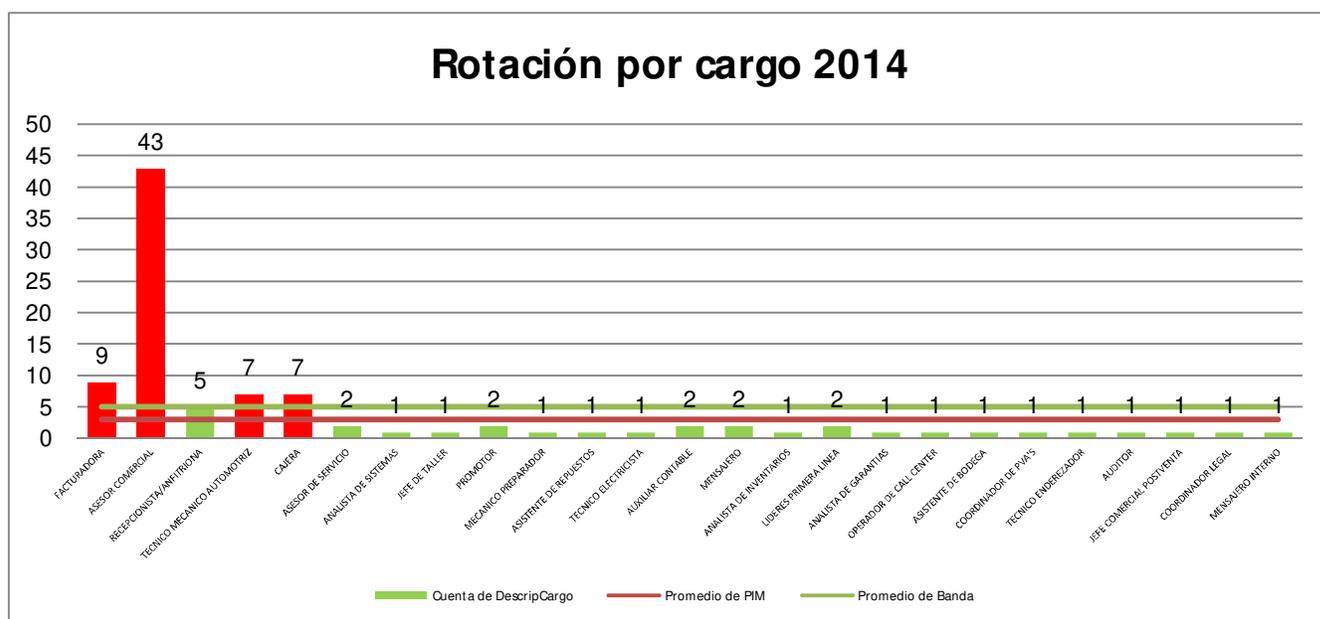
tecnológica para un mejor servicio a nuestros clientes internos y cumplimiento de la normativa legal.



En el año 2014 continuamos con el fortalecimiento de nuestra memoria de Responsabilidad Social, elemento fundamental como herramienta de medición, divulgación y rendición de cuentas, hacia nuestros grupos de interés, se contrató un consultor para la validación de nuestra primera memoria y se está trabajando con la recolección de información para la 2da que se lanzara como parte del grupo MEP.

CUADRO ROTACION AL 2015

El año 2014, tuvo una fuerte incidencia en gestión por la inestabilidad del personal al cierre tuvimos 96 personas dentro de las principales causas renuncias por mejores propuestas salariales del sector público y de la empresas automotrices del medio, se realizaron acciones para mitigar este fenómeno ajustes salarial de acuerdo al estudio de la firma Deloitte para el sector automotriz, promover más el plan de carrera y sucesión, focusgroup en áreas críticas para tomar acciones correctivas.



Aspectos Tributarios y Legales

Legal:

El contingente de cartera de difícil recuperación de Mirasol asciende a \$184.841.63 dólares, valor que se ha venido acumulando a la largo de los últimos años, de este valor se encuentra en proceso legal \$126.456,25 y en diferentes instancias la diferencia es decir \$58.385,38 se encuentran en proceso pre-legal; estos valores están cubiertos por la provisión de incobrables.

Detalle de las acciones legales en curso:

Los trámites y/o procedimientos judiciales que la compañía ha tenido que afrontar en el ejercicio económico del año 2014, han sido los siguiente trámites: ante la Defensoría del Pueblo y ante los Juzgados de Contravención del Cantón Cuenca, por reclamaciones en él un caso, por ex trabajadores de la compañía, o los que pretendían ser considerados así, en el segundo por reclamaciones de clientes que han adquirido vehículos en la empresa y que por una u otra razón se sentían insatisfechos. Los juicios laborales en que la compañía fue la accionada, el resultado final fue a favor de esta, igualmente, en el caso de los trámites administrativos ante la Defensoría del Pueblo y ante los juzgados de contravenciones, todos estos se resolvieron también a favor de la compañía. El único proceso legal laboral que se encuentra en trámite y que la compañía es la accionada es el proceso legal que sigue un ex trabajador Santiago Rodrigo Beltran Narvaez, por despido intempestivo, el mismo que se tramita en el Juzgado C de la Unidad Judicial Laboral del Azuay, a cargo del Dr. Ovidio Muñoz, este trámite a la presente fecha se ha pasado la Audiencia Preliminar de contestación y formulación de pruebas, diligencia en la cual no se llegó a ningún acuerdo y se convocó a la audiencia definitiva para el día viernes 10 de abril del 2015 a las 08h10am. La cuantía de este proceso legales de \$7.805.32.

Tributario:

Al 31 de diciembre la Compañía mantiene en proceso un trámite legal en materia tributaria, por el pago en exceso de impuestos correspondientes al ejercicio económico del año 2001 Con los abogados asesores de los Estudios Jurídicos Cordero & Cordero y, Sanchez y Garcia, con quienes se han revisados las acciones a seguir, se concluyó que la Compañía tenía derecho a aplicar el crédito tributario por el monto del capital, el mismo que se aplicó en declaraciones del año anterior sin perjuicio a continuar el reclamo por los intereses. El efecto se ve reflejado en el balance general en la cuenta de patrimonio.

Atentamente,



Pedro Torres Peña

Gerente General