

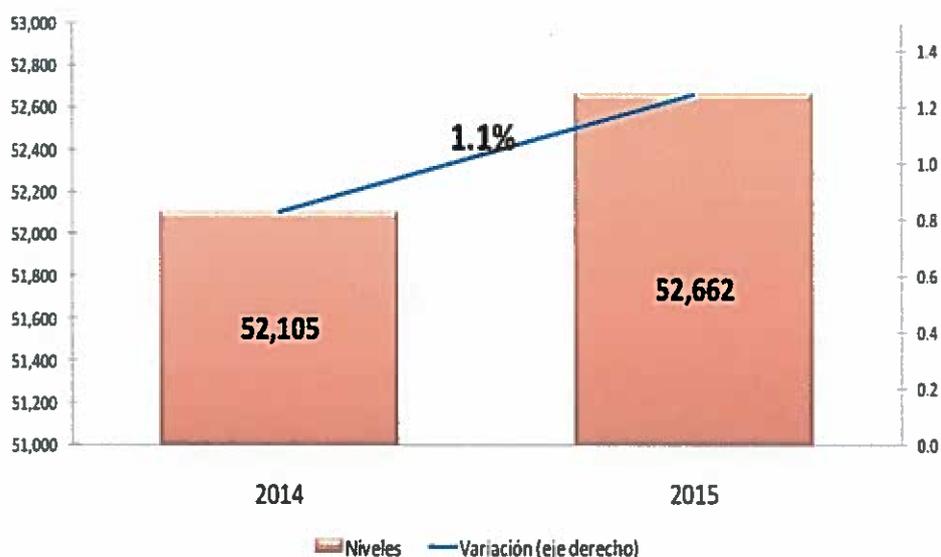
INFORME PARA LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE MIRASOL S.A.

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 2015.

1. ENTORNO POLÍTICO – ECONÓMICO

La actividad económica en el Ecuador en el año 2015 presentó un incremento del porcentaje del PIB del 1.1%, con respecto al año 2014 que alcanzó un PIB del 4%, frente a un 4,5% en año 2013.

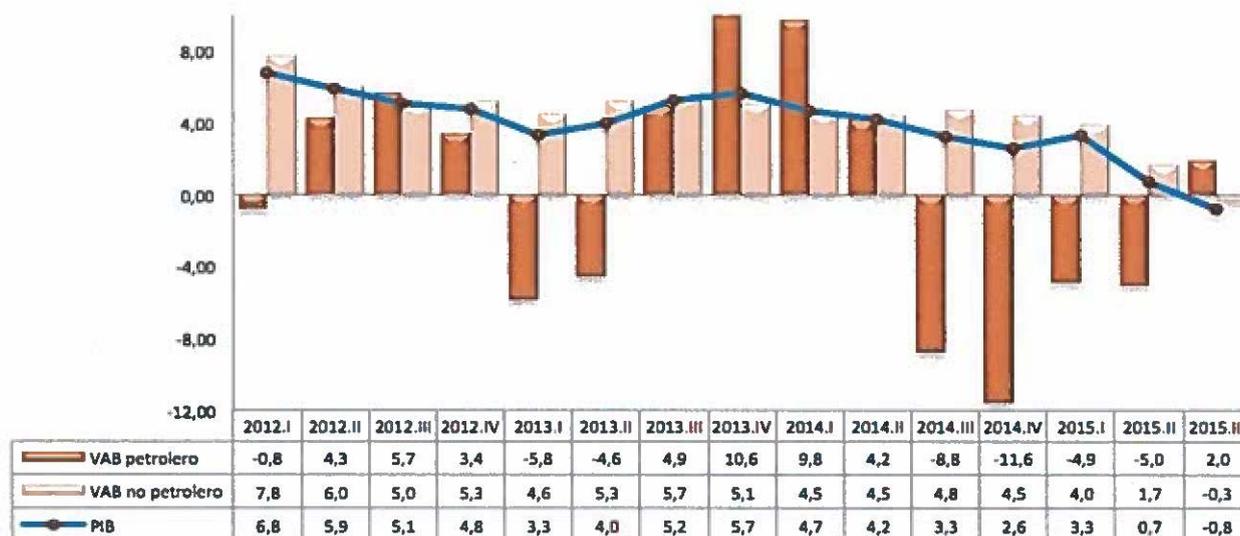
PRODUCTO INTERNO BRUTO 2014-2015.



Fuente: BCE

La economía ecuatoriana registró un decrecimiento de -0.8% según los datos registrados en el Banco Central del Ecuador, años 2015 respecto al 2014.

El Valor Agregado Petrolero mostró un crecimiento de 2.0%, debido principalmente a la recuperación sostenida de la producción de la Refinería Esmeraldas.

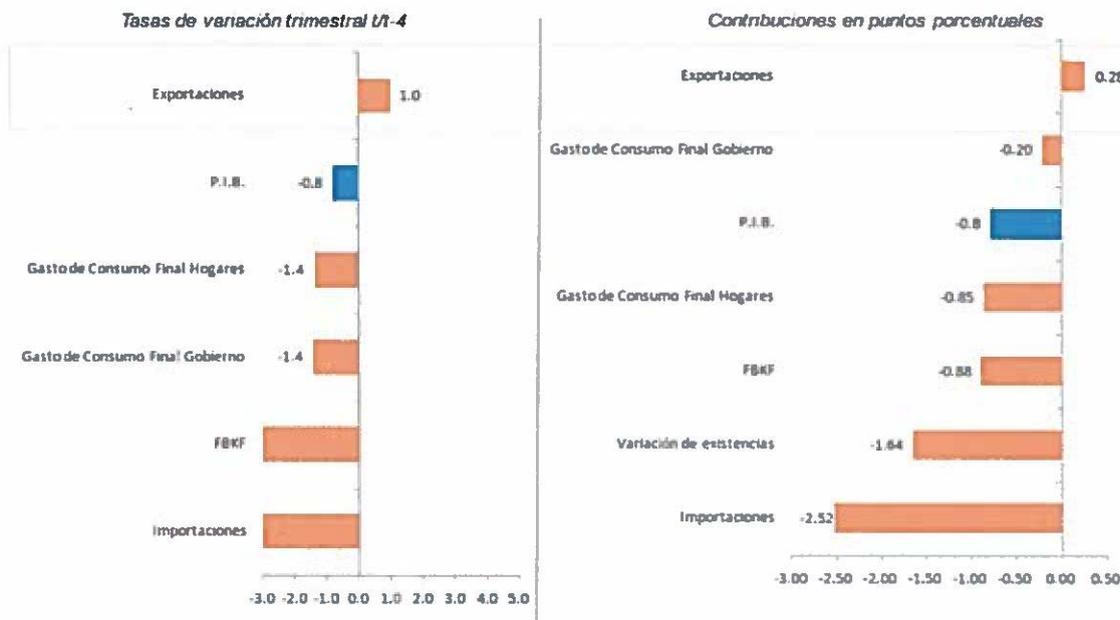


Fuente: RCF

VALOR AGREGADO BRUTO VAB PETROLERO Y NO PETROLERO

Las exportaciones de bienes y servicios crecieron en 1.0% y contribuyeron positivamente (0.28 puntos porcentuales) a la variación del PIB del año 2015 respecto al año anterior.

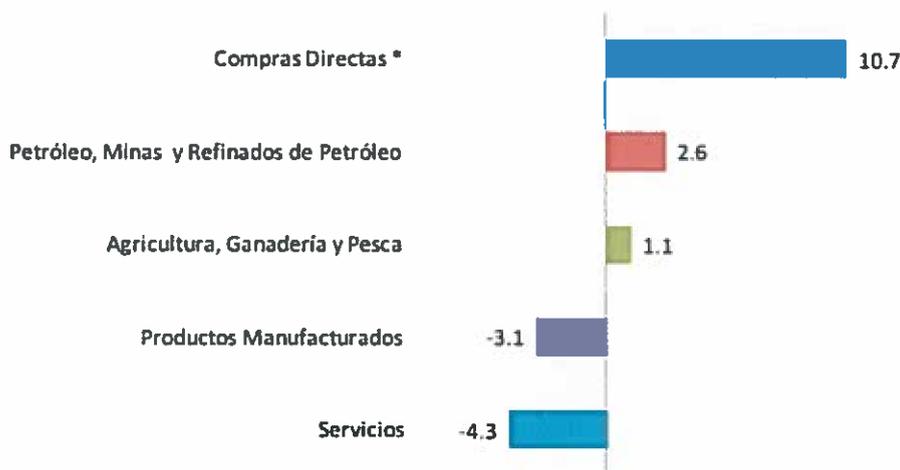
OFERTA Y UTILIZACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS



Fuente: BCE

Finalmente, en la variación de 1.0% de las exportaciones de bienes y servicios, en el año 2015, respecto al 2014, destacaron: Compras Directas (adquisiciones que realizan los no residentes dentro del Ecuador), 10.7%; Petróleo, Minas y Refinados de Petróleo, 2.6%; y Agricultura, Ganadería, Pesca y Camarón, 1.1%.

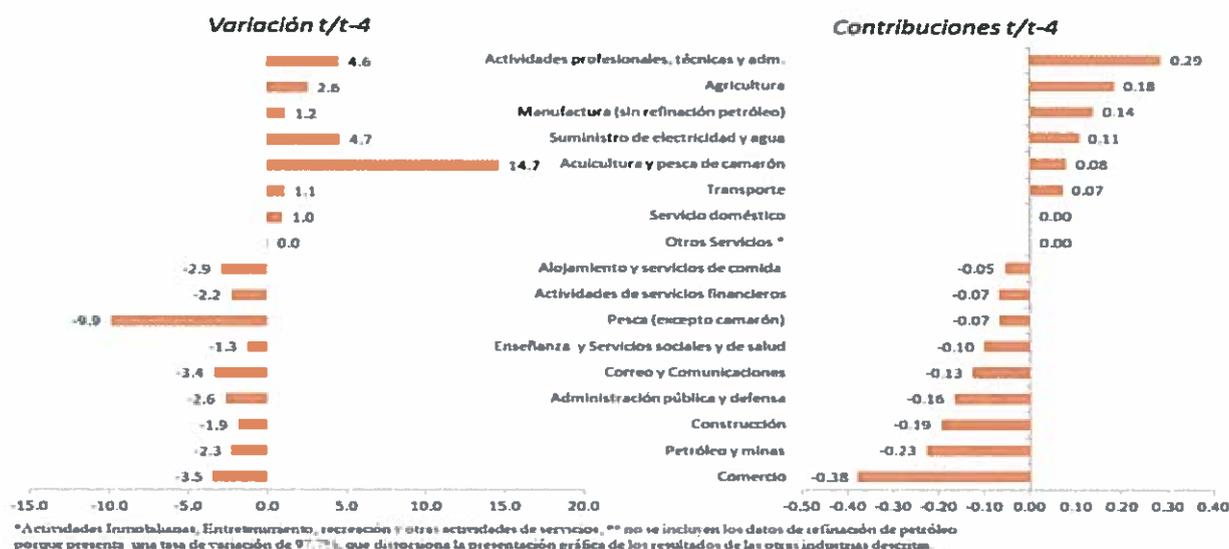
Exportaciones de Bienes y Servicios tasas de variación Inter-anual (t/t-4)



Fuente: BCE

Las actividades económicas que presentaron una variación positiva en el año 2015 vs el 2014 fueron: Refinación de Petróleo, 97.6%; Acuicultura y pesca de camarón, 14.7%; Suministro de electricidad y agua, 4.7%; Actividades profesionales, técnicas y administrativas, 4.6%; Agricultura, 2.6%; Manufactura (sin refinación petróleo), 1.2%; y Transporte, 1.1%, entre las principales.

VALOR AGREGADO BRUTO VAB POR ACTIVIDAD ECONOMICA.

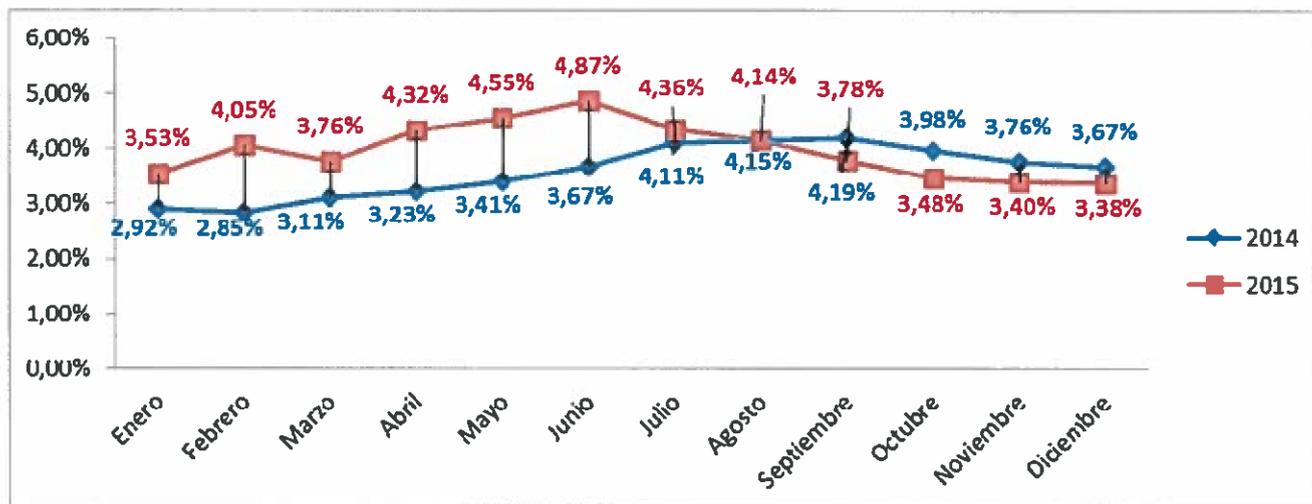


Fuente: BCE



➤ INFLACION

En lo referente a la inflación el Ecuador cerró en el 2015 con una tasa del 3,38% anual, lo que representa una disminución del 0,29% registrado en el 2014 con un porcentaje del 3,67%. Por su parte, la canasta básica familiar en el año 2015 se ubicó en **USD 673,21**.

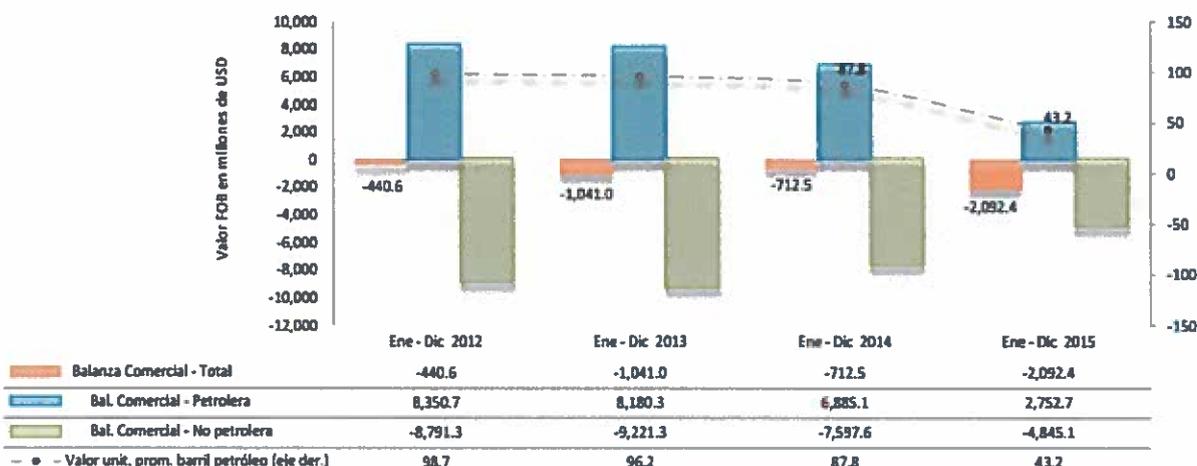


➤ BALANZA COMERCIAL

La Balanza Comercial en 2015 registró un déficit de USD - 2,092.4 millones. Este comportamiento se generó principalmente por una disminución de las exportaciones petroleras.

La Balanza Comercial Petrolera, de enero a diciembre de 2015 tuvo un saldo favorable de USD 2,752.7 millones; superávit menor al obtenido en el mismo período de 2014 (USD 6,885.1 millones). El menor superávit se debe principalmente a una disminución en el valor unitario promedio del barril exportado de crudo. Por su parte, la Balanza Comercial no Petrolera, disminuyó su déficit (36,2%) frente al resultado contabilizado en el mismo período de 2014, al pasar de USD - 7,597.6 millones a USD - 4,845.1 millones.

BALANZA COMERCIAL (*)



➤ DEUDA EXTERNA

La disminución de los ingresos nacionales genera un riesgo de déficit fiscal y por ende un perjuicio a la sostenibilidad de la economía y debido a que no se tomaron medidas de ajuste por el lado del gasto, obligo al país a buscar fuentes alternas de financiamiento propiciando su alto endeudamiento. Es así que, la deuda pública interna y externa han experimentado un incremento acelerado llegando a ubicarse en USD 32.431 millones hasta septiembre de 2015. Este incremento ocurre tanto en la deuda pública interna como externa un 7,4% y 21,5% respecto al periodo enero-septiembre del 2014.



Fuente: BCE

2. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

➤ PARTICIPACION MERCADO AUTOMOTRIZ INDUSTRIA VS GM DEL ECUADOR.

El decrecimiento de la industria automotriz en el Ecuador con relación al 2014 fue de 38.716 vehículos, que representa un decrecimiento del 32.26%. Las ventas de General Motors en el Ecuador dentro del año 2015 fueron de 40.265 vehículos con una participación del 49.50%. Sin embargo la marca GM registra un decrecimiento de 13.309 unidades que representan un decrecimiento del 24,84% con relación al 2014.

Las marcas con mayor participación en el mercado automotriz año 2015 fueron:



CHEVROLET

49.50%



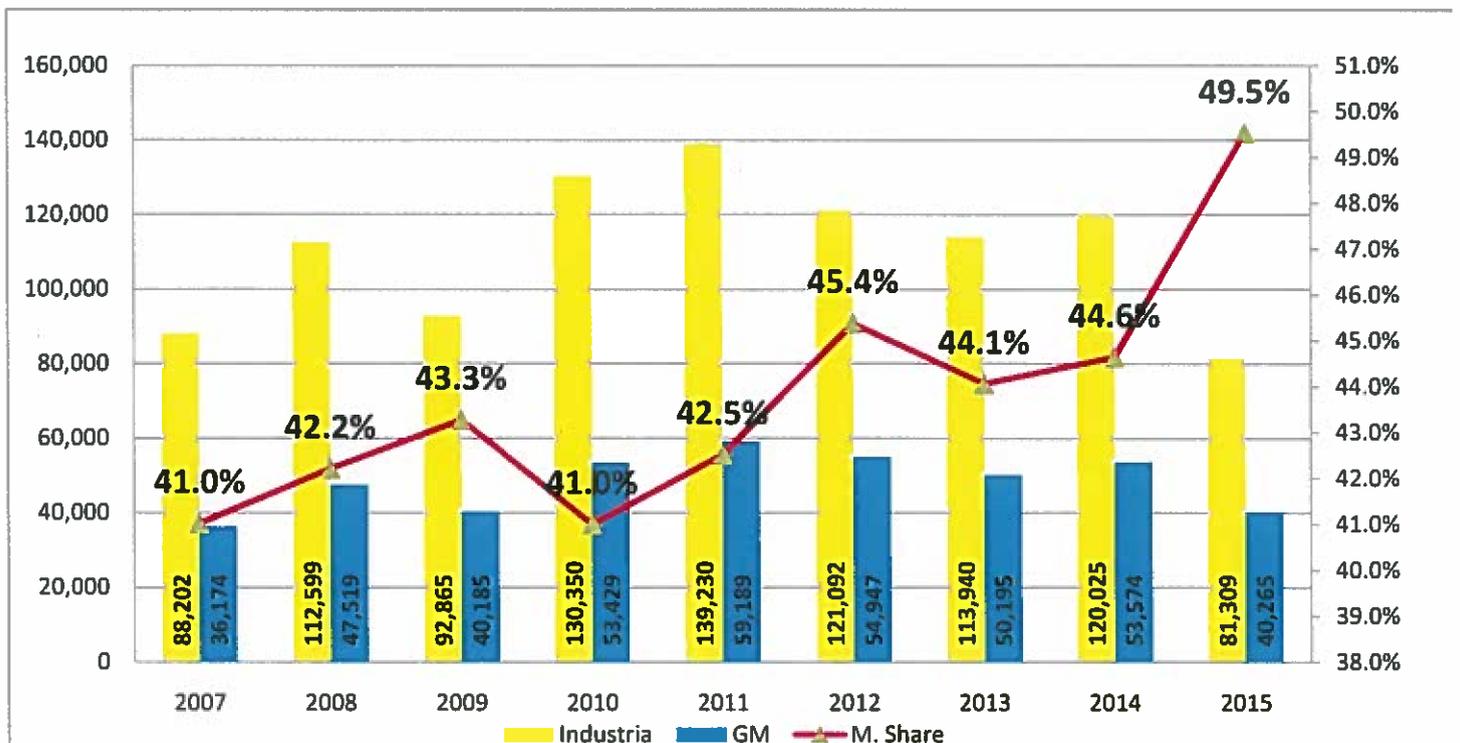
9.40%



HYUNDAI

7.00%

TOTAL SALES Y SHARE 2007-2015

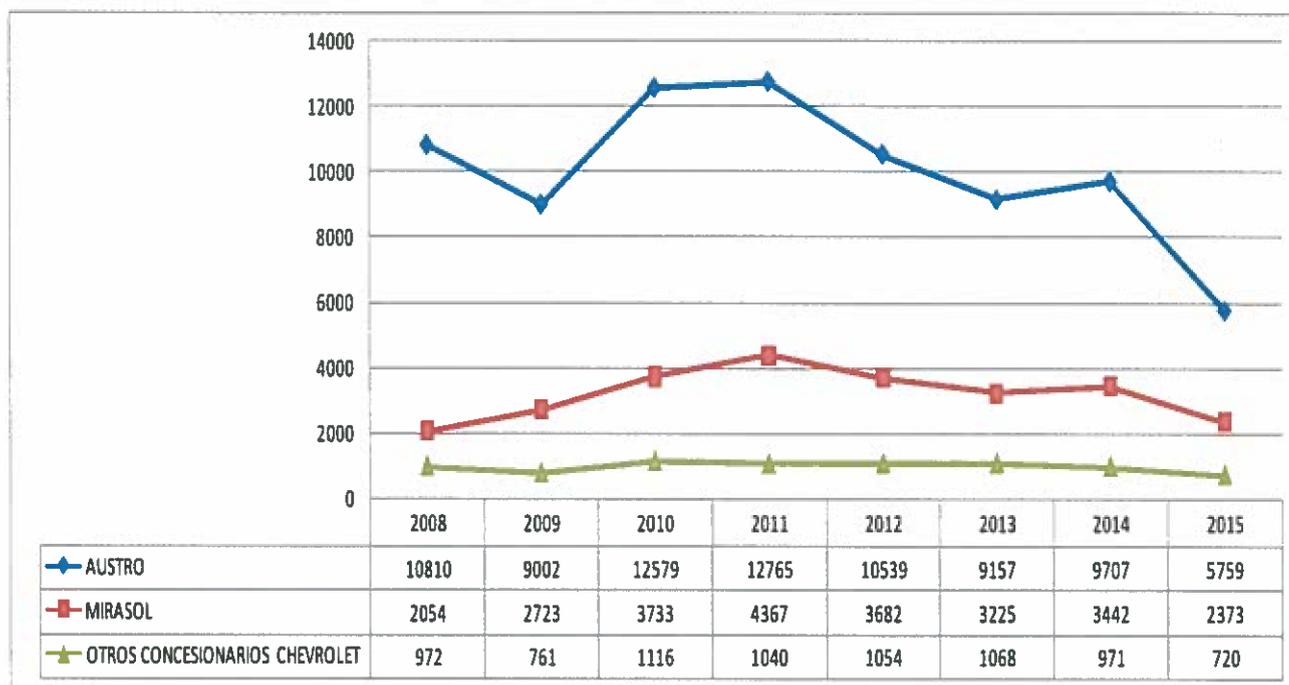


Fuente General Motors.

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 ha debido enfrentarse al nuevo escenario del año 2015 con fuertes ajustes que afectan al precio por requerimientos de seguridad.

➤ MIRASOL Y EL AUSTRO.

El impacto de las medidas restrictivas que afectaron al sector automotor durante el 2015, se vieron mas pronunciadas en el Austro, podemos evidenciar que la industria Automotriz en el Ecuador cae en el 2015 en el 32.26% pero en contraste la industria Automotriz en la zona del Austro presenta una caída del 40%. Parte de las razones que entendemos influyo a que el austro presente una caída mas fuerte la atribuimos al inicio de las obras de construcción del Tranvia y a la falta de obras publicas en la zona.



Continuando con el análisis donde la industria Automotriz cae en el austro el 40%, Mirasol con respecto al año 2014 tiene una caída del 31%. Esto representa un crecimiento en la participación de mercado en el Austro por parte de Mirasol.

En el año 2015 General Motors autorizo la apertura de un nuevo punto de ventas para Metrocar, esto permitio a este concesionario reducir su caída del mercado en la zona a un

-26%. Debemos resaltar que la presencia de un nuevo punto de venta en la zona ha incrementado la competencia y los descuentos.

➤ ÁREAS DE NEGOCIO

VEHICULOS LIVIANOS



AÑOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTA
2015	285	185	192	150	171	142	196	159	172	171	147	181	2151
2014	259	236	223	266	260	225	247	237	274	269	232	383	3111

VENTAS VH LIVIANOS AÑOS 2014 VS 2015



LIVIANOS 2014 VS 2015	
2015	2151
2014	3111

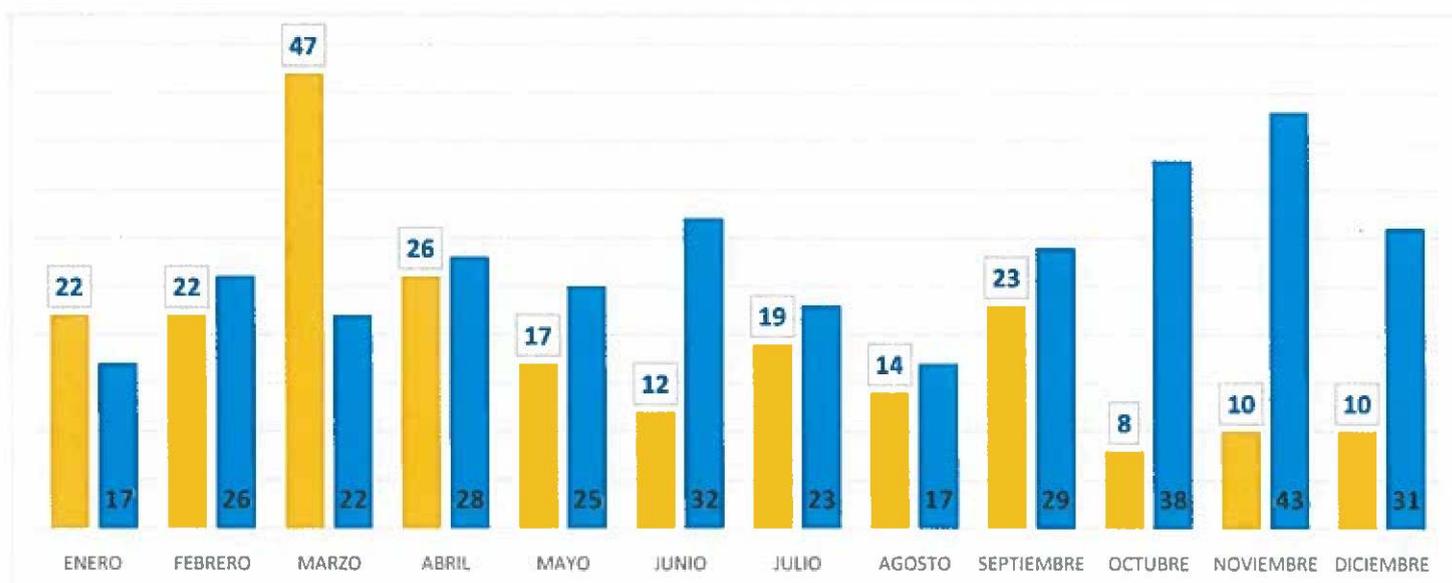
Las Ventas de vehículos livianos en el 2015 reportaron un decrecimiento del 30.86% con respecto al 2014.



VEHICULOS PESADOS

AÑOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTA
2015	22	22	47	26	17	12	19	14	23	8	10	10	230
2014	17	26	22	28	25	32	23	17	29	38	43	31	331

VENTAS VH PESADOS AÑOS 2014 VS 2015

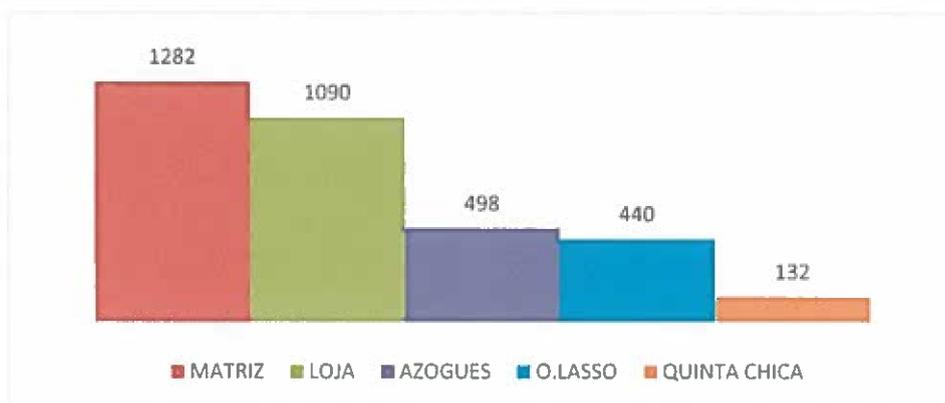


VH PESADOS 2014 VS 2015	
2015	230
2014	331

El negocio de Camiones ha tenido un decrecimiento del -31.51% en el año 2015 con respecto al 2014.

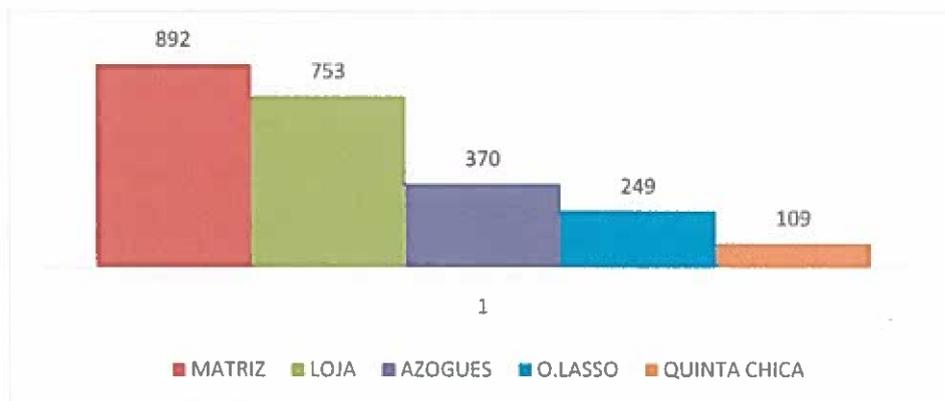
VENTAS POR AGENCIAS MIRASOL S.A AÑOS 2014 VS 2015

AGENCIAS 2014	
MATRIZ	1282
LOJA	1090
AZOGUES	498
O.LASSO	440
QUINTA CHICA	132
TOTAL	3442



- 1069

AGENCIAS 2015	
MATRIZ	892
LOJA	753
AZOGUES	370
O.LASSO	249
QUINTA CHICA	109
TOTAL	2373



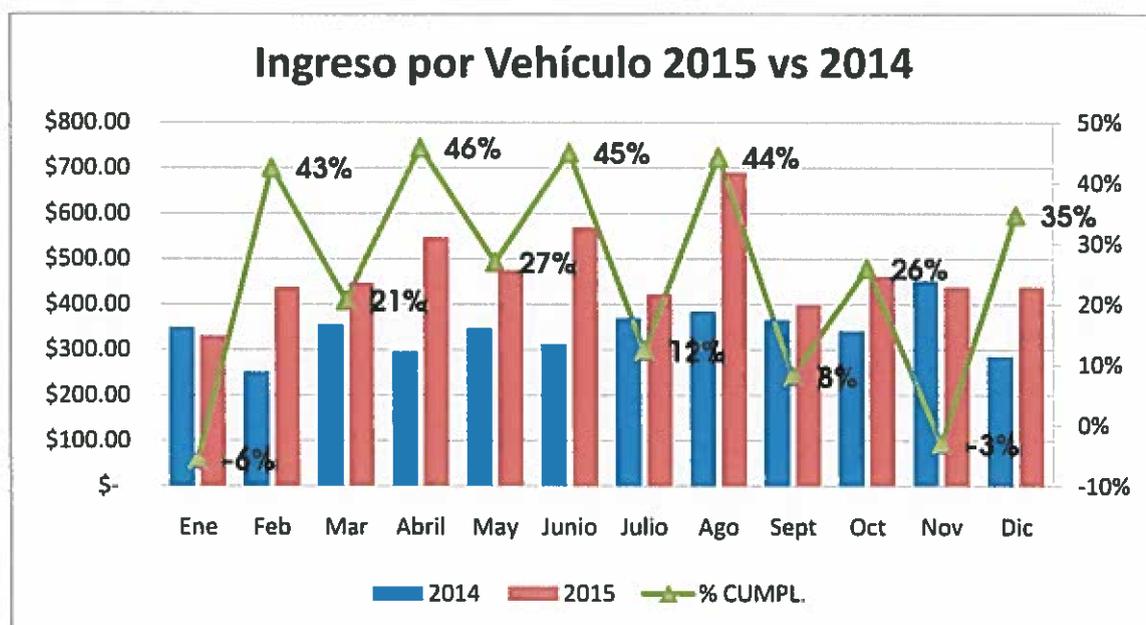
Al realizar un análisis por cada punto de venta, observamos que el porcentaje de decrecimiento del año 2015 vs el 2014 se distribuye de la siguiente manera:

Matriz decrece en el	30%
Loja decrece en el	31%
Azogues decrece en	26%
O. Lasso decrece en	45%
Quinta Chica decrece en	17%

El caso de la Agencia Ordoñez Lasso, merece considerar que desde mediados del 2014 cuando se dio inicio a la construcción del Tranvia en esta zona, dificultó y bloquearon el acceso vehicular a este punto de venta durante todo el año 2015.

➤ 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 accesorios.



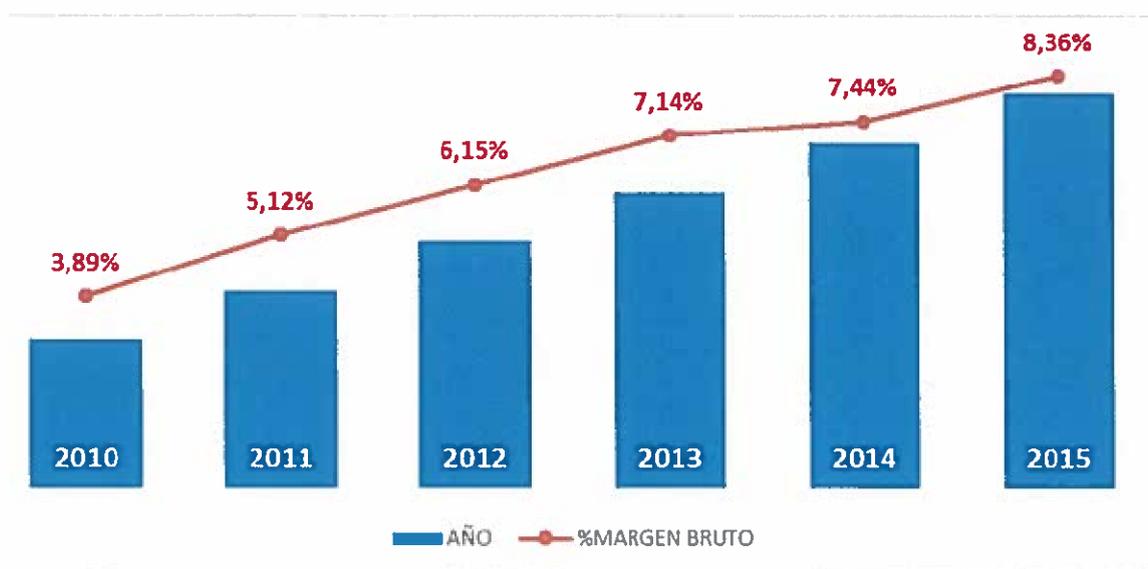
En el cuadro presentado se aprecia el crecimiento de los ingresos por accesorios, seguros y chevistar por vehículo, pasando de un promedio de 342 dolares por unidad en el 2014 a un promedio de 471 dolares por unidad vendida en el 2015.

➤ COMONUEVOS

El negocio de vehículos usados tiene sus particularidades, donde se requiere de un seguimiento al proceso de venta y control estricto de documentos, durante los años que hemos venido trabajando en este ramo del negocio hemos mejorado la rentabilidad por unidad pero debido a los cambios regulatorios y a las seguridades que debemos tomar en este negocio, nos ha afectado en el volumen como se puede apreciar en el cuadro adjunto donde en el año 2015 vendimos 232 unidades, representa un 33% menos que el año 2014. Esta reducción en volumen la hemos podido compensar con un mayor ingreso por unidad y que a la vez nos permite tener un mayor control y reducir el riesgo.

AÑO	INGRESOS	%MARGEN BRUTO	UNIDADES VENDIDAS	VALOR POR UNIDAD
2010	\$ 100.861,36	3,89%	192	\$ 525,32
2011	\$ 337.215,06	5,12%	402	\$ 838,84
2012	\$ 312.454,01	6,15%	378	\$ 826,60
2013	\$ 415.268,87	7,14%	439	\$ 945,94
2014	\$ 431.618,62	7,44%	350	\$ 1.233,20
2015	\$ 345.197,22	8,36%	232	\$ 1.487,92

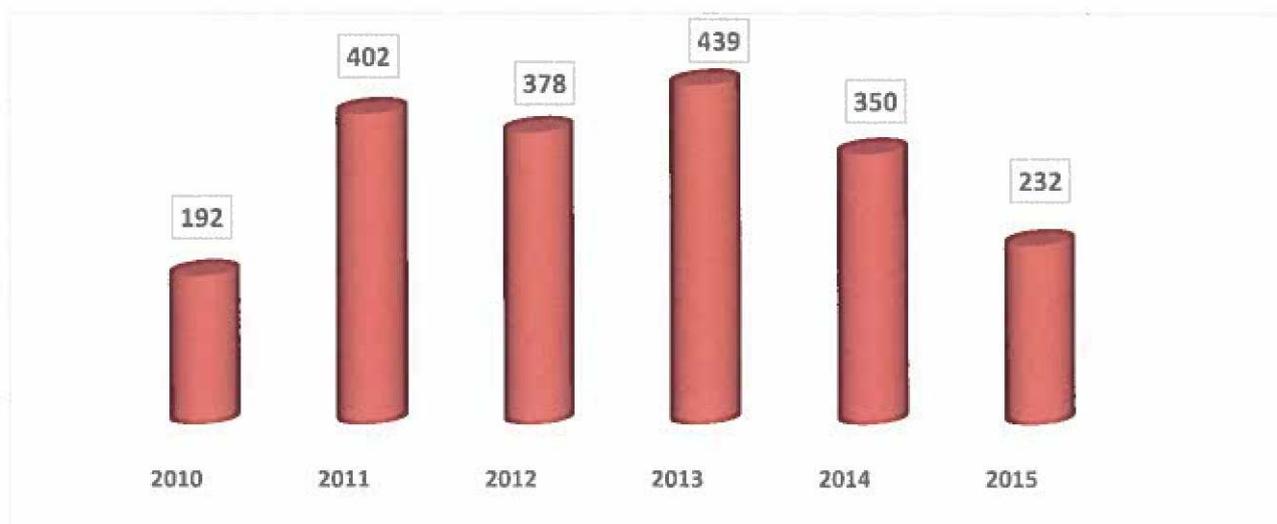
INGRESO DOLARES Y MARGEN BRUTO GENERADO POR AÑO



En el 2015, con un negocio más desarrollado y con mayor conocimiento del mismo, vemos un incremento de la utilidad promedio por vehículo de \$1,487.92 dólares por unidad; en relación al año 2014 cuyo valor por unidad fue de \$ 1,233.20 dólares.

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, en los valores presentados de utilidad bruta se encuentran ya descontados los costos de acondicionamiento.

VENTA UNIDADES POR AÑO



En el 2015 se vendieron 232 unidades, el número de unidades vendidas fue menor al año anterior con una disminución del -33.71%, sin embargo por el enfoque en rentabilidad, permitió que el resultado pase del 7,44% en el año 2014 a un 8,36% en el 2015.

➤ POSVENTA:

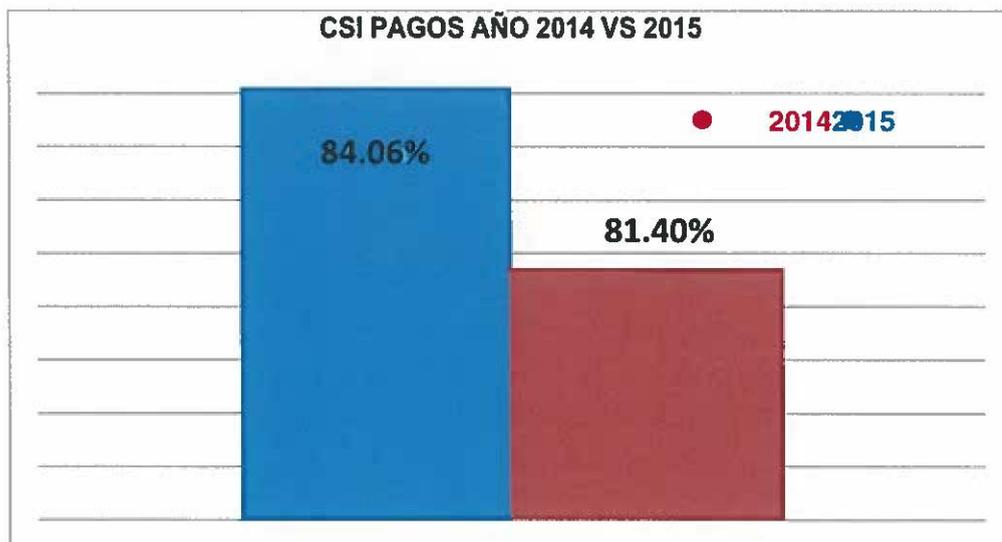
En el año 2015 se puso mucho énfasis en la posventa mejorando nuestro servicio y enfocándonos en la base de clientes. Esta alternativa no ha sido nueva ya que siempre hemos considerado estratégico el desarrollo de la fidelidad de nuestros clientes, estamos convencidos que para lograr un sostenimiento 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 haciéndonos acreedores del reconocimiento de GM en el Club del Presidente por el mejor desempeño en los indicadores de Servicio en el año 2015.



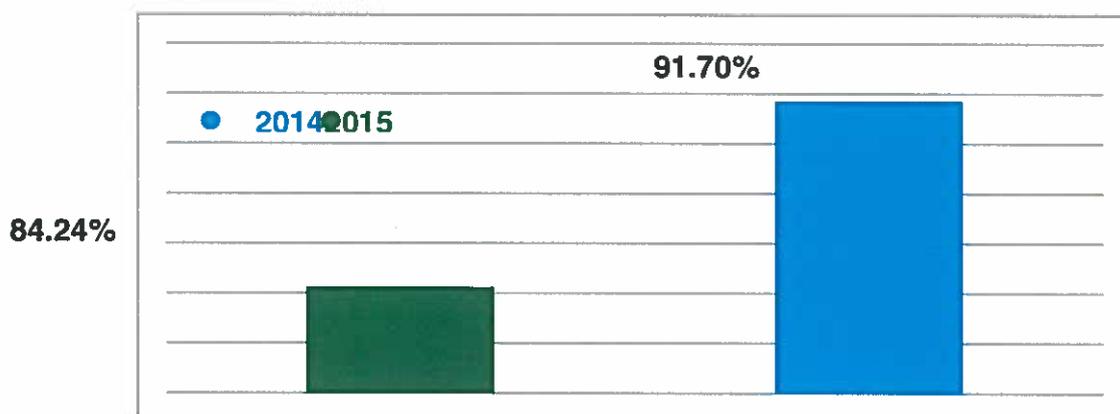
El índice de satisfacción a Clientes Pagos; obtuvo un porcentaje del 81,40% en el 2014, y un porcentaje del 84.06% en el año 2015.

El índice de Clientes en Garantías obtuvo un porcentaje del 91,70% en el año 2014, y con un porcentaje del 84,24% en el año 2015.



Fuente: General Motors

CSI GARANTIAS AÑO 2014 VS 2015



➤ VENTA DE SERVICIO POR TALLER:

En dólares las ventas de servicios por talleres existió un crecimiento del 3.48% en el 2015 como se aprecia en el siguiente cuadro:

CRECIMIENTO EN FACTURACION MANO DE OBRA

➤ VENTADE REPUESTOS:

El área de repuestos presento un crecimiento del 14,7% en el año 2015 con respecto al 2014,.

CRECIMIENTO EN FACTURACION REPUESTOS

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
VENTAS	\$2,563,851.00	\$3,339,207.00	\$3,689,560.00	\$3,916,212.00	\$4,376,179.00	\$4,914,889.00	\$6,348,530.00	\$6,993,242.00	\$7,090,047.00	\$7,522,541.00	\$8,818,6...
CRECIMIENTO	28.00%	23.20%	9.50%	5.80%	10.50%	11.00%	22.60%	9.20%	1.40%	5.70%	14.70%

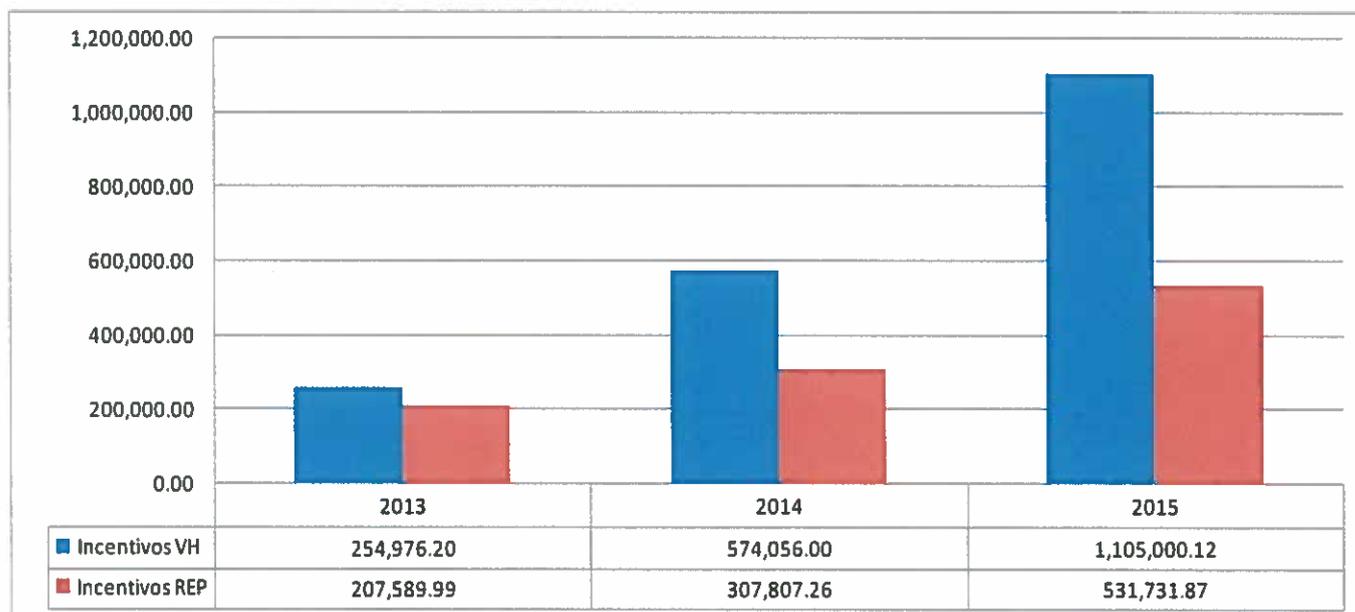
COBERTURA DE COSTOS FIJOS

Con la actual realidad económica que vive el País y las restricciones al negocio automotriz, es cada vez más necesario que los costos fijos de la operación se cubran con el negocio de posventa, lo que aminora la dependencia de la venta de vehículos para alcanzar el punto de equilibrio. Este apalancamiento de los gastos fijos con los resultados de posventa, permiten una mayor flexibilidad a la compañía, como podemos observar en el año 2015 las utilidades brutas de posventa representan el 99.65% de los costos fijos totales (incluye gastos administrativos y corporativos).

Años	2015	2014	2013
Utilidad Bruta Posventa	3,849,993	3,516,788	3,446,969
Costos Fijos Totales	3,863,386	4,090,707	3,714,780
% cobertura	99.65%	85.97%	92.79%

➤ POLITICA COMERCIAL VENTAS Y POSVENTAS

En el año 2015 por política comercial generó \$1,636,731.99 que incluye los rebates otorgados por GM. Para poder medir con los años anteriores es necesario excluir el valor recibido por rebates y considerar solo los valores ganados por política comercial en Ventas y posventa. El valor que se ganó por Ventas vehículos fue de \$425,374.75 que representa una reducción del 25.9% menos, pero si consideramos que el volumen de unidades cae del 2014 al 2015 en el 31%, implica que el valor recibido por este concepto tuvo una mejor gestión. En el área de posventa Mirasol recibió por concepto de política comercial \$531,731.87 valor que representa un importante incremento del 72% con relación al 2014.



➤ **POLITICA COMERCIAL VEHICULOS Y POSVENTA MENSUAL 2014 vs 2015**

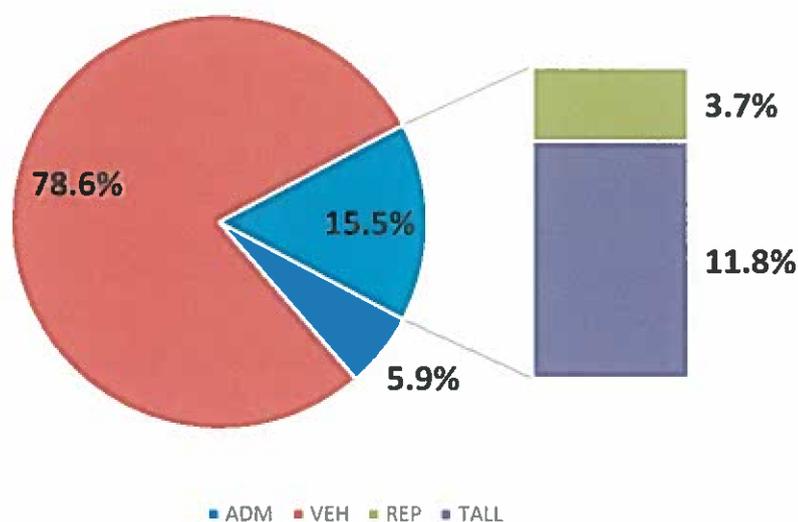
MES	VEHICULO		POSVENTA	
	2014	2015	2014	2015
Enero	48,816	174,673	14,930	52,916
Febrero	58,243	163,194	20,281	24,631
Marzo	62,147	53,225	27,796	85,675
Abril	10,330	30,510	23,394	53,675
Mayo	29,233	87,902	15,753	33,117
Junio	32,387	49,152	7,193	28,026
Julio	24,000	54,271	11,358	67,745
Agosto	8,654	87,693	25,853	26,045
Septiembre	75,054	88,688	17,866	33,802
Octubre	107,926	94,637	41,625	71,176
Noviembre	27,527	113,021	43,005	27,129
Diciembre	89,740	108,036	58,753	27,796
ACUMULADO	574,057.00	425,374.57	307,807.00	531,732.00
REBATES		679,625.55		
ACUMULADO	574,057.00	1,105,000.12	307,807.00	531,732.00

➤ **COMPOSICIÓN CARTERA MIRASOL**

A corte 31 de diciembre de 2015 la cartera Total de Clientes es de \$6,314,938 diferenciada en cartera Vencida con una participación de 32.02% \$1,905,282.80 , mientras que la cartera por vencer \$4,045,767.96 con una participación del 67.98%.

	Ejercicios anteriores	Ejercicio 2015	Cartera TOTAL
Cartera Mirasol directa	418,376	5,843,771	6,262,147
Cartera por fusión MIRACOM	52,792		52,792
Sumas	471,168	5,843,771	6,314,938
	7.5%	92.5%	

CARTERA POR LÍNEA

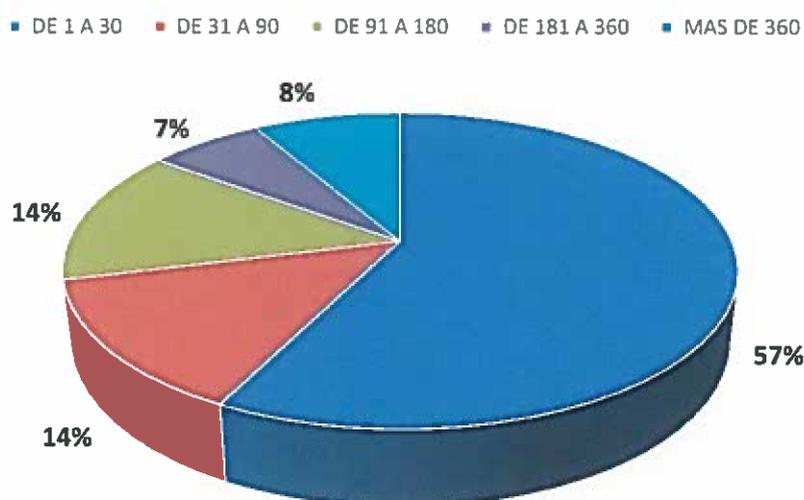


Ante el cambio de la situación económica en el País, el deterioro de la cartra vencida en el sector bancario (Incremento de la morocidad) Mirasol reorganizo el area de cartera y su gestion de cobranza, el resultado de estos cambios se aprecian en la reduccion de la cartera vencida en comparación con el 2014, esta ha bajado en un 19.73% pasando de \$2, 373,789.82, al 1, 905,282.80. La cartera por vencer tambien se reduce producto de la reduccion de las ventas, la cartera por vencer bajo en un 39% de \$6,623,604.11 del año 2014 a \$4,045,767.96 en el año 2015, factor que debia incidir en un incremento de la cartera vencida pero que en Mirasol se logro controlar con la adecuada gestión de cobranzas.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 vencida tiene una concentración importante del 57% en el rango de menor a 30 días, , mientras que el 14% que constituye la cartera vencida dentro de los 60-90 y 90-120 días se mantiene en el mismo porcentaje que del 2014, y un 8% corresponde a la cartera de mas de 360 días, dentro de este segmento debemos anotar que se incluye \$52.792 dolares que corresponden a cartera por castigar de Miracom que inciden en este rango.

	Cartera vencida	% vencida	Carpera sin vencer	% por vencer	Cartera TOTAL
Cartera Mirasol directa	1,865,708	29.8%	4,396,438	70.2%	6,262,147
Cartera por fusión MIRACOM	52,792	100.0%			52,792
Sumas	1,918,500	30.4%	4,396,438	69.6%	6,314,938

CARTERA POR % DE VENCIDO



Es importante anotar que al momento Mirasol mantiene una provision para cuentas incobrables por \$ 333.467,00, valor que supera ampliamente el monto total de mas de 360 días que asciende a \$153.480,00 (incluido los valores de Miracom).

➤ GASTOS

Años	2014	2015	% crecimiento
Gastos FIJOS	3,048,497	2,919,626	-4%
Gastos VARIABLES	2,558,989	2,523,496	-1%
TOTAL GASTOS	5,607,485	5,443,122	-3%

EL control eficiente en Gastos hace que la estructura de Gastos Variables y Fijos dé un impacto positivo en el balance económico, ya que se ha logrado reducir los Gastos Fijos en un -4% a pesar de contar con una inflacion del 3,38%, En lo que corresponde a gastos variables el gasto se reduce en el -1%.

➤ RENTABILIDAD:

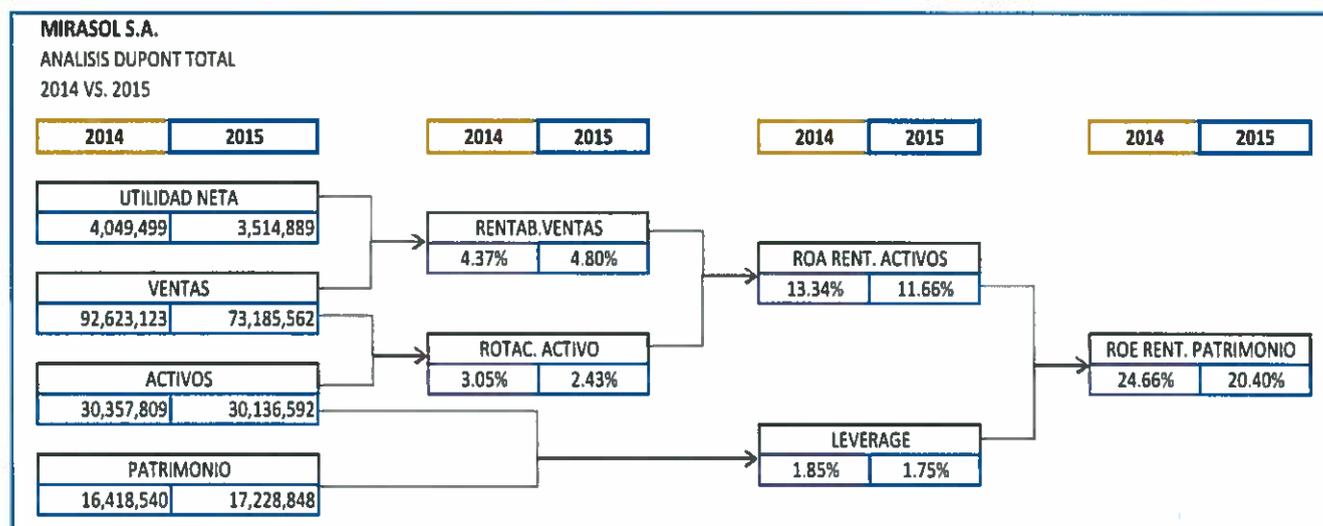
El compromiso de la administración de mantener un negocio sano y rentable es una prioridad a pesar de las dificultades que se han presentado en el negocio por la contracción del mismo y las políticas económicas que vivimos. Estos factores nos llevan a buscar una eficiencia en el gasto y a optimizar los márgenes, buscando sostener la rentabilidad del negocio. El resultado del año 2015 es de \$ 3'514.889,00 que presenta una caída del 14.5% con relación al año 2014, si tomamos en consideración que el volumen de ventas cae del 2014 al 2015 en el 31% y lo contrastamos con el resultado evidenciamos la optimización del resultado a pesar de la importante caída del mercado. Esta eficiencia sumada a la política de no descuentos, al incremento ganado en política comercial y PVAS permitieron alcanzar el resultado 2015.

Evolucion utilidad	2011	2012	2013	2014	2015
UNAI	3,490,465	3,615,659	2,853,959	4,049,499	3,514,889
Ajustes			549,896	68,042	3,674
	3,490,465	3,615,659	3,403,855	4,117,541	3,518,563



ANÁLISIS DUPONT

Es importante que hagamos un comparativo de Mirasol 2014 y 2015 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 2015 el **20.40%** sobre la inversión realizada, contrastado con el año 2014 que fue de **24.66%**.

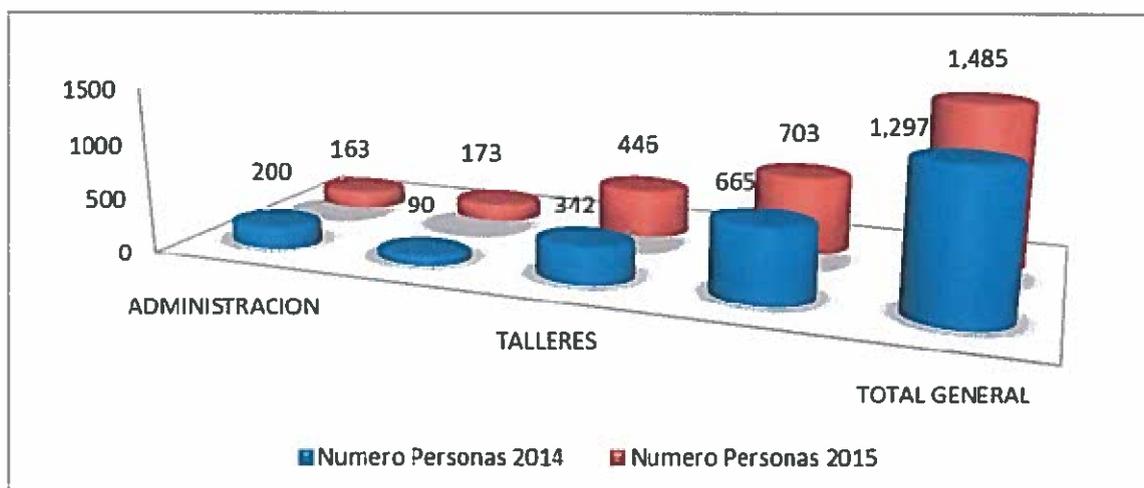
DESARROLLO DE TALENTO

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

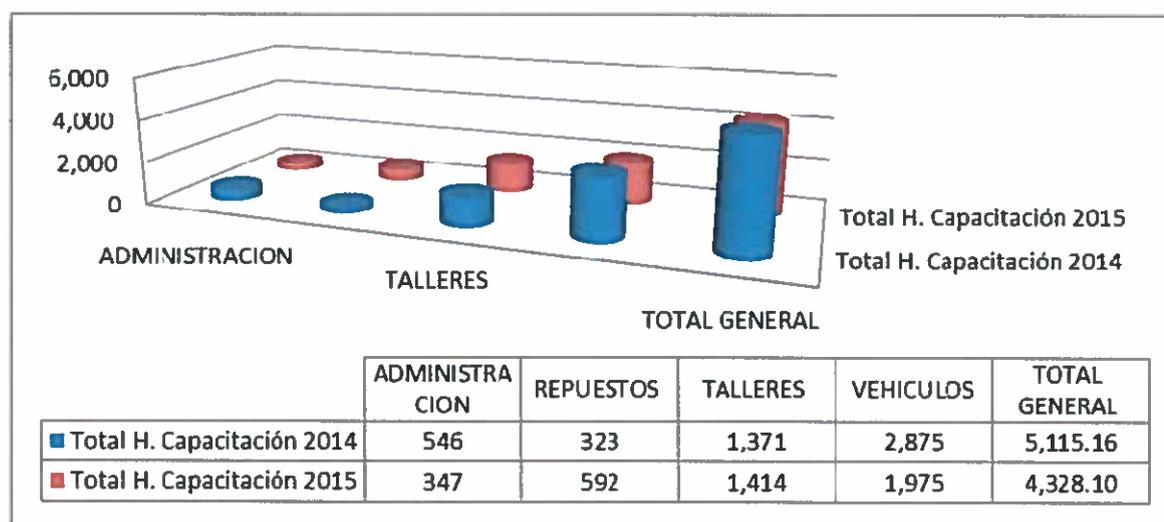
Continuando con la estrategia organizacional de potencializar y desarrollar líderes de las diferentes líneas, basados de un análisis de brechas se desarrolló la segunda escuela de líder coach que culminó en Junio 2015 en la cual participaron 23 líderes formales e informales; con el propósito de desarrollar los high potential determinados de diversas áreas se inició el proceso de Mentoring en el cual

participan 9 líderes "mentor" y 9 colaboradores "mentee" que estuvieron dentro del proceso de desarrollo, se lanzó la segunda etapa de coaching individual proceso que busca desarrollo en determinadas competencias en algunos líderes.

La capacitación a las diversas áreas de la organización cerró el año con 4328 horas con un total de 1485 personas.



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

El fortalecer nuestra cultura organizacional y manejo continuo de clima laboral es un eje importante que buscamos mantenerlo, monitorearlo y proponer mejoras, se realizaron diversas acciones se lanzó el proyecto "Cultura Disney" que busca una solidificación de servicio al cliente interno y externo, fortalecer la comunicación a través de medios virtuales, empoderamiento para crear momentos de verdad con nuestros clientes, etc., se realizó una nueva medición de indicadores de clima y se busca trabajar en microclimas dentro de las áreas con indicadores bajo el 82%, se realizó la retroalimentación de resultados de evaluación 180 en conjunto con la evaluación 90 grados.



En el año 2015 se realizó el lanzamiento de nuestra segunda 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 trabajó con la recolección de información para la 2da que se lanzó como parte del grupo MEP.

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 activamente buscando transparentar las mejores prácticas asociadas a los principios de responsabilidad social del sector automotriz.

ROTACION AL 2015

El año 2015, tuvo una menor incidencia la rotación de personal comprada con el año 2014 al cierre tuvimos 75 personas dentro de las principales causas renuncias por motivos personales, desvinculación dirigida, considerando que este factor afecta directamente a la gestión comercial de la organización se realizó una investigación de los factores que inciden en la toma de esta decisión considerando los años 2013, 2014, 2015 contactando a una población de 92 ex colaboradores de ventas a los que se les aplicó una encuesta en la que se reflejó las principales causas y se planteó una propuesta de mejora para mitigar estos resultados, se está promoviendo más el plan de carrera y sucesión, focusgroup en áreas críticas para tomar acciones correctivas.

RECONOCIMIENTO CLUB DEL PRESIDENTE AÑO 2015



En el año 2015 por séptima ocasión MIRASOL S.A fue reconocida por General Motors del Ecuador, como selecto miembro del Club del Presidente.

Uno de los programas que mantiene General Motors del Ecuador, es el **“Club del Presidente”**, programa corporativo que General Motors impulsa, para destacar el alto desempeño y excelencia en los resultados de los concesionarios en el país. Este reconocimiento cuenta con aristas de evaluación en (Ventas, Posventa, Administración y Finanzas, Satisfacción de Clientes y GM Difference); y es el resultado de una gestión integral y un crecimiento sostenido en el negocio, aspectos que contribuyen a que Chevrolet pueda situarse como la marca líder del país.

Dentro de la premiación decima primera versión, en la que se reconoció a los miembros del **“Club del Presidente 2015”**, en esta oportunidad los concesionarios Chevrolet que lograron este reconocimiento por gestión fueron: Emaulme y Autolasa de la ciudad de Guayaquil; Ecuauto de la ciudad de Quito; y Mirasol representando a las ciudades de Cuenca, Loja y Azogues. Para Mirasol es un verdadero motivo de satisfacción que este reconocimiento se haya consolidado en el tiempo, a la fecha lleva varias membrecías ganadas en los años 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 y ahora 2015 como miembros del Club del Presidente, a más de estos galardones Mirasol ha logrado importantes reconocimientos y nominaciones especiales que entre otras podrían citarse:

En el año 2010, por parte del Grand Masters International Operations Dealer Award 2009, se reconoció a Mirasol, dentro del 3% de mejores concesionarios Chevrolet del mundo.

En el 2011 marcó un hito histórico a nivel nacional fue el concesionario automotriz que por primera vez en la historia del Ecuador obtuvo el 100% de clientes satisfechos por varios meses consecutivos.

Para el 2012 obtuvimos el galardón de Oro en la categoría Satisfacción de Clientes y GM Difference como uno de los mejores concesionarios a nivel país.

En el año 2013 oficializo su memoria de Responsabilidad Social acorde a cumplimiento de estándares internacionales GRI, convirtiéndose en el primer concesionario automotriz a nivel de Sudamérica en transparentar su gestión.

En el 2014 fue el ganador de la categoría Administración y Finanzas otorgado por GM del Ecuador, en este mismo periodo recibe la nominación de una de las empresas más atractivas para trabajar, designación con aval técnico de people matters – España en el estudio internacional Employer branding,

Cada una de estas ovaciones tiene una característica clave; su gente; talentos que encuentran nuevos caminos para hacer crecer las operaciones, crear e implementar estrategias innovadoras que contribuyen a incrementar la satisfacción de sus clientes, quienes son el centro y la guía de nuestro accionar.

Pertenecer a este selecto grupo del Club del Presidente, es sin duda el reflejo de una acertada gestión, liderazgo y administración, los excelentes resultados simbolizan el compromiso, el ingenio y la pasión de un gran equipo de aliados clave conocidos como la “familia Mirasol”, que con su trabajo diario y sus ideas, fortalecen a nuestra querida empresa, para que continúe liderando el Austro del país por muchos años más.

➤ ASPECTOS TRIBUTARIOS Y LEGALES

Informo que los trámites y/o procedimientos judiciales que la compañía ha tenido que afrontar en el ejercicio económico del año 2015 han sido procedimientos laborales ante las unidades Judiciales del Trabajo de Cuenca, trámites ante los Juzgados Penales de Contravenciones del Cantón Cuenca y tramite civil ante la unidad Judicial Civil del Cantón Cuenca.

Debo informar que todos los juicios laborales en que la compañía fue la accionada, el resultado final fue a favor de esta, no teniendo que estar en riesgo ningún asunto económico de la compañía, igualmente, en el caso de los trámites administrativos ante los juzgados de contravenciones, todos estos se resolvieron también a favor de la compañía, con excepción del proceso penal de contravenciones número 2015-01985 que se tramita ante la Dra. Sonia Cardenas Jueza de la Unidad Penal de Cuenca y propuesto por Boris

Maldonado Ruiz, el mismo que reclama con acusación particular devolución de dineros en la suma de \$1500.00 que dice le han sido retenidos con ocasión al desistimiento de la adquisición de un vehículo, este proceso se encuentra tramitado en su integridad y únicamente se encuentra para resolución en primera instancia.

En el caso del proceso civil tramitado ante la unidad civil de Cuenca con el número 2015-4419 y propuesto por la compañía Jurado y Fiallos Negocios Asociados SA, se encuentra tramitado en su totalidad, el mismo fue resuelto con la entrega del vehículo adquirido por Viteri Iturralde Edgar Patricio, a favor del antes indicada compañía, toda vez que esta había adquirido la cartera vencida al Banco Pichincha. Vuelvo a reiterar, que ninguna contingencia económica se ha dado en contra de la compañía en los procesos legales a y que lo detallo a continuación:

1. Juicio Penal Contravencional propuesto por Boris Maldonado Ruiz, tramitado en la Unidad Penal a cargo de la Dra. Sonia Cardenas, Juicio Numero 2015-01985. Estado para resolución en primera instancia.
2. Juicio Laboral propuesto por Santiago Beltrán Narvaez, por pago de liquidación e indemnizaciones, Juicio Numero 2015-0064, tramitado en la Unidad de Trabajo de Cuenca a cargo del Dr. Ovidio Muñoz, Juicio terminado con transacción en la audiencia preliminar con el pago únicamente de su respectiva liquidación.
3. Juicio Laboral propuesto por Ángel Aguaiza Silva. Juicio número 2015-00598, tramitado en la Unidad Laboral de Cuenca a cargo del Dr. Ovidio Muñoz, por reclamaciones de despido intempestivo y otras indemnizaciones laborales. Proceso legal terminado y declarado sin lugar a favor de la compañía.
4. Juicio Civil propuesto por la Compañía Jurado y Fiallos negocios asociados S.A., tramitado en la unidad civil de cuenca, con el número 2015-4419 sobre aprensión y entrega de vehículo. Proceso legal se encuentra terminado con la entrega del vehículo reclamado y que fue adquirido por Viteri Iturralde Edgar Patricio.

Mirasol S.A.
Pedro Torres Peñ
GERENTE GENERAL