



**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LOS ACCIONISTAS
EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2012
SATRACK S.A.
RUC 1792337321001**

En mi calidad de Gerente General de la Compañía Satrack S.A. pongo a consideración de ustedes el informe anual sobre la actividad de la compañía por el ejercicio económico comprendido entre el primero de enero del año 2012 y el treinta y uno de diciembre del año 2012.

Aspectos generales

La Compañía en el año 2012 empezó su operación, concentrando el ejercicio en estructurar e equipo de trabajo, los procedimientos básicos para cumplir con su operación y lograr la satisfacción en los niveles de servicio para su principal cliente, Teojama Comercial.

En el presente período se ha dado fiel cumplimiento a todas las disposiciones y resoluciones de la Junta General de Socios de la empresa, por lo que no existe novedad alguna sobre este aspecto.

Las actividades de la empresa se han desarrollado en forma normal. En el aspecto administrativo, legal y laboral se han diseñado e implementado políticas que facilitan y normal desempeño del ejercicio laboral, ofreciendo estabilidad a los empleados dentro de las disposiciones legales vigentes en Ecuador, se han realizado y registrado todos los contratos del personal contratado y los acuerdos generales con Satrack Colombia y los demás proveedores locales en Ecuador.

La empresa ha cumplido con todas las obligaciones de los organismos de control y otros como son: Servicio de Rentas Internas, Superintendencia de Compañías, IESS, Municipio de Quito, entre otras.

Ventas

Para el inicio de la operación, se proyectaron las ventas con base en las activaciones de Teojama Comercial, teniendo en cuenta un nivel de 2.000 camiones Hino vendidos en el año y con esto proyectando para Satrack unas activaciones en el 80% de los vehículos vendidos.

Al iniciar el segundo semestre del 2012 se identifica una notable variación por debajo entre lo presupuestado con Teojama y las activaciones reales, esto nos lleva a iniciar la gestión comercial con clientes externos antes de lo esperado y redefinir el presupuesto de activaciones para el 2012.



Al cierre del 2012 cumplimos con 74% de las activaciones redefinidas para este primer año de operaciones, alcanzando 801 activaciones concentradas en un 95% en Teojama y un 5% en clientes nuevos.

Incluimos en nuestro portafolio de clientes a Megafrio, Plastiuniversal, Terra Garden, ACR, Sacei, Cogecomsa, y otras personas naturales.

Aspecto financiero

Los reportes e informes de Contabilidad, entre los que sobresalen los Estados Financieros que se han observado y analizado para el presente informe, han sido elaborados en base a Normas Ecuatorianas de Contabilidad.

El total de Activo de la empresa al 31 de diciembre de 2012 era de USD \$129.706,79 y está conformado de la siguiente manera:

- Activo Corriente:

Bancos	\$ 5.100,48
Caja chica	\$ 300,00
Cuentas por cobrar	\$19.403,73
Anticipo de fondos	\$ 4.764,90
Inventario	\$ 6.842,09
Crédito tributario	\$31.226,39
- Activo No Corriente: El activo no corriente se desglosa en Activo fijo que asciende a \$57.569,20 y otros activos diferidos por \$4.500 que corresponde a la garantía de arriendo de la oficina.

El tema de flujo de caja para el periodo culminado ha estado complicado por el no cumplimiento del presupuesto de ventas.

El total de pasivo de la empresa al 31 de diciembre de 2012 era de USD \$34.189,62 y está conformado por cuentas y documentos por pagar a proveedores \$16.332,65 y obligaciones corrientes \$17.856,78

El total de patrimonio neto de la compañía fue de USD \$350.804 y está conformado por el capital suscrito y Pagado \$300.800,00 y por aporte futuras capitalizaciones \$50.004,00

La pérdida en el ejercicio es de -\$189.920,11. Esto se dio porque el nivel de ingresos aun no logra alcanzar el punto de equilibrio que permita cubrir los costos y gastos fijos del negocio.

A comienzo de año se incurrieron en gastos pre operativos.



El inicio de la operación comercial se dio en el mes de febrero de 2012.

El total de gastos operacionales de la compañía fue de USD \$357.471,09. Los gastos de administración fueron de \$295.165,93, que incluyen gastos de personal (47%), honorarios (14%), gastos de viaje (8%), arrendamientos (6%), gastos de servicios (6%) y adecuaciones (4%), entre otros. Los gastos de ventas fueron de \$64.305,16 entre los que se destacan gastos de publicidad y propaganda (60%) y gastos de personal de ventas (19%). Los gastos no operacionales fueron de \$2.366,50

Los estados financieros demuestran la real situación de la compañía, y por ende están a disposición de los socios para su revisión.

Perspectivas para un futuro cercano:

El inicio anticipado de la gestión comercial externo a Teojama, nos lleva a tener Asesores Comerciales, formados en producto para poder hacer una buena apertura en el mercado Ecuatoriano.

La estrategia comercial estará concentrada en captar clientes nuevos principalmente de empresas de Transporte o cualquier empresa que tenga un proceso de distribución con flota propia o de terceros.

Ser una empresa de origen colombiano, nos da apertura con clientes que tiene presencia en Colombia y es buen referente en el mercado, como empresa enfocada al servicio al cliente.

Las estrategias en financiación para nuestros clientes es una garantía para facilitar el cierre de las ventas en el corto plazo.

Hay oportunidades en el corto plazo con clientes corporativos, alianzas estratégicas con aseguradoras, financieras y concesionarios que permiten la aceptación del servicio de Satrack y la apertura de nuevos canales de comercialización.

Las estrategias de renovación para el segundo año de operaciones de Satrack S.A., serán clave para fidelizar a nuestros clientes y crecer en el mercado ecuatoriano.

Proyección para el año 2013:

La Compañía para el año 2013 tiene previsto alcanzar ingresos de acuerdo al plan de negocios con el margen esperado, lograr el crecimiento proyectado en clientes nuevos, fortalecer la estructura y estrategias comerciales y lograr el adecuado nivel de servicio por parte de Satrack S.A. en gestión y en plataformas estables.

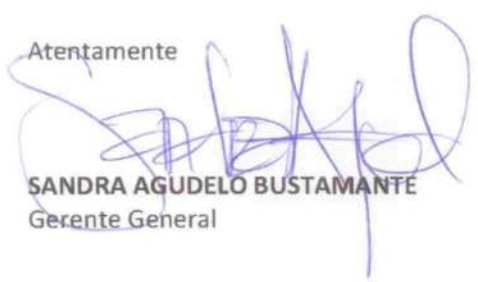


Fortaleceremos el proceso de selección de personal, mejorando el perfil en la contratación de empleados y creciendo en planta de personal de acuerdo a las proyecciones de ventas y las necesidades inmediatas que esto genera, también será de gran interés la formación de cada uno de los empleados en Servicio al Cliente, como diferenciador de nuestra compañía y garantía para ofrecer soluciones oportunas.

Esperamos para el 2013 cumplir como mínimo con el 100 % de las activaciones, definidas para este año en 1.834 el 50% en Teojama y el 50% en clientes nuevos; adicionalmente esperamos alcanzar un 70% en renovaciones de clientes que activaron el servicio en el 2012, garantizando al final del 2013 ingresos por USD \$744.643,00

Mientras que los ingresos esperados logran alcanzar niveles de punto de equilibrio, se requerirán recursos adicionales provenientes de los socios por medio de capitalización, para solventar el nivel de costo y gastos de la compañía.

Atentamente


SANDRA AGUDELO BUSTAMANTE
Gerente General

Quito, 15 de marzo de 2013