

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LOS ACCIONISTAS  
EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2013  
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 2013 y el treinta y uno de diciembre del año 2013.

### Aspectos generales

---

La Compañía, en el año 2013 desarrolló su operación, concentrando el ejercicio en estructurar el equipo de trabajo y procedimientos básicos, principalmente en las áreas comercial y técnica para cumplir con su operación y lograr la satisfacción en los niveles de servicio para su principal cliente, Teojama Comercial. Tuvimos un crecimiento de un 79% en Ingresos de Monitoreo con respecto al año 2012.

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

---

Partiendo de los resultados que se veían en la primera mitad del año 2012, iniciamos un proceso para estructurar la fuerza de ventas con el objetivo de conseguir ventas en clientes diferentes a Teojama, dado que se identificaba ya una notable variación por debajo entre lo presupuestado con Teojama y las activaciones reales. La gestión comercial con clientes externos tuvo varios tropiezos que se fueron ajustando a lo largo del año 2013.

En el último trimestre del año, pudimos conformar la estructura comercial de Ecuador, con 4 asesores en Quito y un Distribuidor en la provincia de Guayas.

Los competidores de más respeto en Ecuador fueron: Tracklink, Hunter y G4S.

Al cierre del 2013 cumplimos el mix de ventas se mantuvo con gran participación de las ventas a Teojama, siendo estas el 80% y un 20% para nuevos externos.

A continuación relacionamos algunos factores que sin duda, incidieron en el resultado del año 2013 en Ecuador:

- Bajo conocimiento de la marca Satrack.
- Pocas empresas Financieras y Aseguradora que Avalan el servicio Satrack.
- Reducido portafolio de productos.
- Mercado muy enfocado en seguridad.
- Inestabilidad en la estructura comercial.
- Baja tasa de renovaciones.

### 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 las Normas Internacionales de Información Financiera NIFF.

El total de Activo de la empresa al 31 de diciembre de 2013 era de USD \$ 216.189 y está conformado de la siguiente manera:

- Activo Corriente:

Bancos	\$ 20.115
Caja chica	\$ 300
Cuentas por cobrar	\$ 56.517
Anticipo de fondos	\$ 3.890
Inventario	\$ 42.296
Crédito tributario	\$ 56.165
- Activo No Corriente: El activo no corriente se desglosa en Activo fijo que asciende a \$ 32.407 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 difícil por el no cumplimiento del presupuesto de ventas, por lo que se ha requerido nuevos aportes de capital por parte de los socios, mientras que se logra llegar a estabilizar la situación financiera de la compañía.

El total de pasivo de la empresa al 31 de diciembre de 2013 era de USD \$ 184.882 y está conformado por cuentas y documentos por pagar a proveedores \$157.400 y obligaciones corrientes \$27.482

El total de patrimonio neto de la compañía fue de USD \$470.800 que corresponde a capital suscrito y pagado

La pérdida en el ejercicio es de -\$184.203. 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.

El total de gastos operacionales de la compañía fue de USD \$432.310. Los gastos de administración fueron de \$292.434, que incluyen gastos de personal (36%), honorarios (8%), arrendamientos (5%), depreciaciones (5%), entre otros. Los gastos de ventas fueron de \$139.876 entre los que se destacan gastos de publicidad y propaganda (60%) y gastos de personal de ventas (24%). Los gastos no operacionales fueron de \$3.208

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:

Debemos seguir fortaleciendo la estructura comercial y su gestión comercial con clientes externos a Teojama.

Tenemos que acelerar el proceso para conseguir los avales de las principales empresas aseguradoras y financieras del País.

Mantendremos la estrategia comercial 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.

Iniciaremos con el esquema de ventas de servicios con pagos mensualizados. Esto debe ayudarnos a reducir la barrera de entrada por que los clientes no tendrán la obligación de realizar una alta inversión inicial.

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.

Implementaremos el acompañamiento de los Coordinadores de Soluciones empresariales (CSE) para dar acompañamiento a los asesores comerciales en proceso preventa de negocios especiales y desarrollo de aplicaciones.

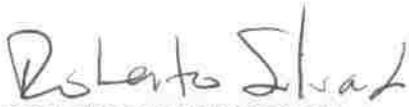
### Proyección para el año 2014:

La Compañía para el año 2014 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.

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



**ROBERTO MAURICIO SILVA L.**  
Gerente General

Quito, 21 de marzo de 2014