



**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LOS ACCIONISTAS
EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2014
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 2014 y el treinta y uno de diciembre del año 2014.

Aspectos generales

La Compañía, en el año 2014 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 40% en Ingresos de Monitoreo con respecto al año 2013.

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 otras como son: Servicio de Rentas Internas, Superintendencia de Compañías, IESS, Municipio de Quito, entre otras.

Ventas

A continuación relacionamos algunas de las estrategias desarrolladas en el año 2014 en Ecuador:



- Se fortaleció el reconocimiento de Satrack como empresa.
- Completamos la estructura comercial.
- Mejoramos los procesos comerciales y de servicio técnico.
- Gestionamos de manera exitosa los Avales de las principales aseguradoras, concesionarios y financieras.
- Empezamos a participar en licitaciones del Gobierno y ganamos negocios importantes.
- Implementamos los desarrollos personalizados.
- Lanzamos esquemas de comisiones para aseguradoras y concesionarios.
- Iniciamos procesos de acuerdos comerciales con importantes firmas de concesionarios, renta cars y ensambladoras.
- Alta rotación de personal, principalmente en el área comercial y operativa.
- No resultado del Distribuidor de Guayaquil.
- Detectamos mejoras que se deben hacer en la administración general de la operación.
- Mantenemos una debilidad por no contar con personal de reacción armada y recuperación.
- La facturación mensualizada del servicio de monitoreo tuvo una aceptación muy baja.

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 2014 era de USD \$458.060

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 2014 era de USD \$138.115 y está conformado por cuentas y documentos por pagar a proveedores y obligaciones corrientes.

El total de patrimonio neto de la compañía fue de USD \$920.800 que corresponde a capital suscrito y pagado

Para comienzos del año 2015 se estima realizar una nueva capitalización por parte de los socios.

La pérdida en el ejercicio es de -\$161.362. 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 \$529.476. Los gastos de administración fueron el 67% y los gastos de ventas fueron el 33%

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:

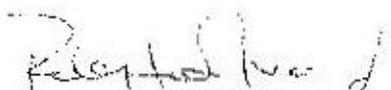
¿Cómo planeamos atender las necesidades de nuestros clientes?

- A través de un amplio conocimiento del cliente. Para cumplir este objetivo, se ha estado reforzando el departamento de mercadeo.
- Desarrollando y lanzando productos y servicios innovadores de alta calidad y a tiempo, con la ayuda del nuevo personal en el área de desarrollo.
- Demostrando a nuestros clientes con cifras el ROI que tienen al usar los productos y servicios de Satrack.
- Ofreciendo soporte y servicio eficiente y a tiempo.
- Asesorando mejor a los clientes y prospectos. Implementando un proceso más efectivo de selección de asesores comerciales y fortaleciendo el programa de capacitación y Universidad Satrack.

Proyección para el año 2015:

La Compañía para el año 2015 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.

Atentamente


ROBERTO MAURICIO SILVA L.
Gerente General

Quito, 20 de marzo de 2015