

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LOS ACCIONISTAS
EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2015
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 2015 y el treinta y uno de diciembre del año 2015.

Aspectos generales

La Compañía, en el año 2015 se dedicó a fortalecer la parte comercial y la marca Satrack desde la parte de mercadeo, lo cual tuvo buenos resultados ya que los transportistas ya conocen la marca o por lo menos ya han escuchado de Satrack.

Se realizaron cambios administrativos, la contabilidad se la empezó a manejar de manera directa desde Agosto, lo cual ha ayudado a reducir la cantidad de depósitos no identificados y a depurar de mejor manera nuestra contabilidad.

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.

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

Los ingresos de la empresa; cumplió sus ingresos versus lo presupuestado en un 68,83%. La situación económica del País, la deficiente gestión por reducida estructura comercial y la reducción en los niveles de activación en vehículos de Teojama afectaron considerablemente las ventas del 2015. Sin embargo hubo un aumento de los ingresos de un 21% en relación al 2014.

En este año nos enfocaremos a fidelizar a los clientes actuales, se cambió la asignación de clientes Teojama para que la atención sea más personalizada.

Se establecieron nuevos cuadros comisionales en los cuales se toman en consideración la visita a clientes actuales, para cumplir con la fidelización de los mismos, y para incentivar a los asesores comerciales.

A continuación relacionamos algunos factores que sin duda, incidieron en el resultado del año 2015 en Ecuador:

- Nuestra participación en licitaciones del gobierno generó buen resultado en el primer trimestre.
- Hemos presentado grandes dificultades para conformar la fuerza de ventas. Nos hemos mantenido con alta rotación a lo largo del año.
- Deficiente gestión por la reducida estructura comercial. Durante varios meses, nos mantuvimos con un asesor comercial. En octubre vinculamos 3 nuevos asesores.
- El esquema de comisiones que implementamos con aseguradoras y concesionarios, así como el tiempo que hemos dedicado para gestionar sus avales, no han generaron las ventas esperadas.
- Las activaciones se concentran en un alto porcentaje en clientes actuales.
- Hemos dedicado mucho tiempo para desarrollar las ventas por medio de aseguradoras financieras y concesionarios, pero el resultado ha sido muy deficiente.
- La consecución de ventas en clientes nuevos, por medio de nuestros asesores comerciales han sido muy bajas.

Aspecto financiero

Los Estados Financieros de la empresa se han preparado de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera para pequeñas y medianas entidades (NIIF para la PYMES), adoptadas por la Superintendencia de Compañías.

La situación financiera de la empresa al 2015 es la siguiente:

Total Activo Corriente	697.737,59
Total Activos No Corriente	19.392,73
TOTAL DEL ACTIVO	717.130,31
Total Pasivo Corriente	93.553,02

Total Pasivo No Corriente	20.042,15
TOTAL DEL PASIVO	113.595,17
TOTAL PATRIMONIO NETO	603.357,45
UTILIDAD	177,69

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 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.

Proyección para el año 2016:

La Compañía para el año 2016 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.

Atentamente

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Mariela Cevallos', with a large, stylized flourish underneath.

MARIELA CEVALLOS A.
Gerente General

Quito, 30 de Marzo de 2016.