



satrack

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LOS ACCIONISTAS
EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2016
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 2016 y el treinta y uno de diciembre del año 2016.

Aspectos generales

La Compañía, en el año 2016 realizó una reestructuración organizacional en el área de ventas y aprovisionamiento. En enero cancelo el contrato de la directora país, quedando a cargo del área de ventas, la coordinadora, y en marzo se contrató al coordinador de aprovisionamiento quien reestructuro el departamento.

Se suprimieron puestos como el auditor técnico, el coordinador de soluciones empresariales, renovaciones, de 3 asesores comerciales y 3 técnicos nos quedamos con 2 respectivamente.

Controlamos los costos y gastos, reestructurando el personal de administración y ventas, traslado de oficina y reduciendo la inversión en publicidad, honorarios y gastos de viaje.

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 50,58%. 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 2016.

Realizamos notas de crédito por \$66.550 de clientes que no debían renovarse y se renovaron, se realizó gestión comercial para minimizar al máximo las desactivaciones y notas de crédito.



satrack

El manejo de renovaciones en Junio se trasladó a una persona contratada por servicios profesionales, la cual ha tenido buenos resultados.

Se arrancó con el proyecto del NPS de nuestros clientes. En una primera etapa se realizó un sondeo sobre el tipo de información que quieren recibir, de esta manera los estamos fidelizando.

Los aranceles que pagamos por las unidades bajaron del 75% al 70%, lo que nos obligó a lanzar campañas del plan \$24,99, plan retoma con el 50% de descuento en las unidades, e intensificar la modalidad de arriendo.

A continuación relacionamos algunos factores que sin duda, incidieron en el resultado del año 2016 en Ecuador:

- Hemos presentado grandes dificultades para conformar la fuerza de ventas. Nos hemos mantenido con alta rotación a lo largo del año.
- Las activaciones se concentran en un alto porcentaje en clientes actuales.
- El foco principal de los Asesores en 2016 ha sido la consecución de clientes nuevos directamente.
- 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 2016 es la siguiente:



satrack

Total Activo Corriente	\$ 662.444
Total Activos No Corriente	\$ 48.356
TOTAL DEL ACTIVO	\$ 710.800
Total Pasivo Corriente	\$ 241.440
Total Pasivo Largo Plazo	\$ 17.722
Total Pasivo Diferido	\$ -
TOTAL DEL PASIVO	\$ 259.162
TOTAL PATRIMONIO NETO	\$ 451.638
UTILIDAD	\$ (149.625)

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.

Mantendremos la estrategia comercial concentrada en captar clientes nuevos, principalmente de empresas de Industrias y Servicios y Grandes Transportadores, o cualquier empresa que tenga un proceso de distribución con flota propia o de terceros.

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 2017:

La Compañía para el año 2017 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.

Fomentaremos la capacitación continua 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.



satrack

Atentamente



MARIELA CEVALLOS A.
Gerente General

Quito, 24 de Marzo de 2017.