

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LOS ACCIONISTAS
EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2018
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 2018 y el treinta y uno de diciembre del año 2018.

Aspectos generales

El negocio sigue creciendo por la especialización de la función logística que demanda mejores herramientas de trabajo. Hay una oportunidad que se está aprovechando en flotas grandes que históricamente han sido servidas por operadores que no les dan los niveles de acompañamiento y atención esperados.

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.

Dando cumplimiento a la normativa la empresa contrato auditoria externa para la revisión del periodo 2018 con la empresa Abaltaudit Auditores & Consultores.

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.

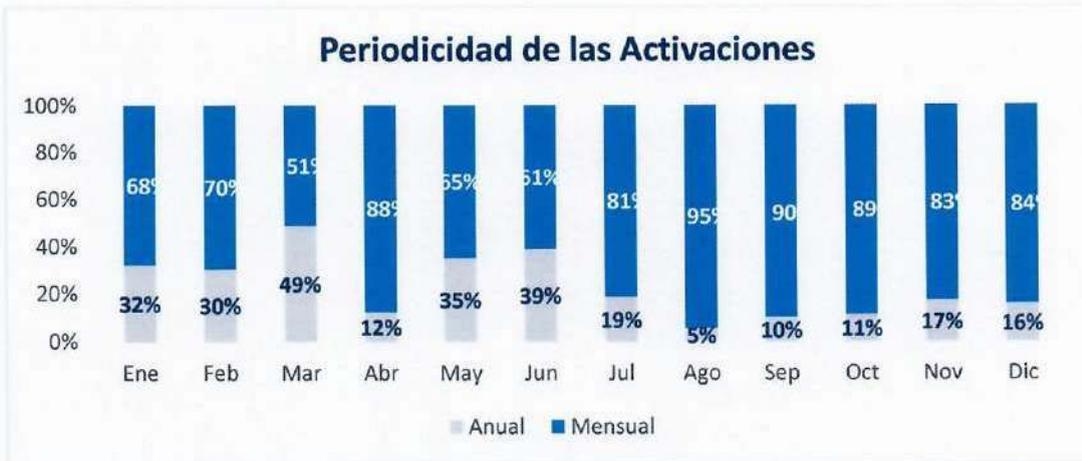
Ventas

Los ingresos de la empresa; cumplió sus ingresos versus lo presupuestado en un 104,79%, este resultado es debido a negociaciones importantes con flotas.

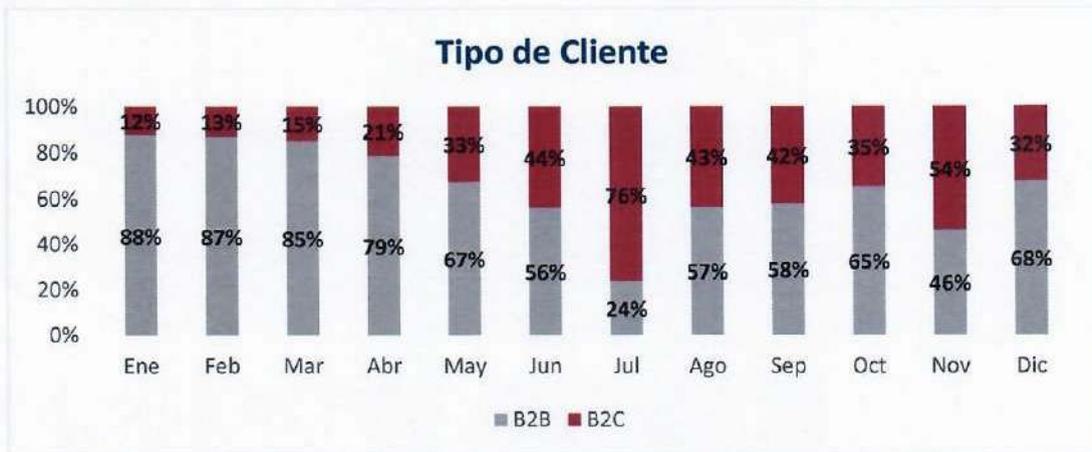
Las activaciones se comportaron de la siguiente manera



Durante el 2018 se han promovido las activaciones mensuales, llegando a un 76,25% del total de las ventas.



En nuestras ventas la mayor participación de clientes nuevos han sido clientes B2B.



Durante el primer trimestre del año se implementó una nueva oferta comercial para clientes B2B y B2C, con unidades en comodato, con el objetivo de masificar las activaciones.

El piloto de televenta no tuvo los resultados esperados durante el primer semestre, por lo cual se dio por terminado el proyecto y se contrató una nueva asesora comercial de campo. Para el 2019 se está evaluando la posibilidad de implementar venta remota con nuevas herramientas y personal.

Todos los esfuerzos de renovación se están orientando a facturación mensual o en su defecto factura anual (con registro del ingreso mensualizado) con contrato a término indefinido.

Aspecto financiero

Los Estados Financieros de SATRACK S.A. han sido preparados de acuerdo con la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES), emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés), vigente al 31 de diciembre de 2018 y 2017.

La situación financiera de la empresa al 2018 es la siguiente:

ACTIVO	2018	2017	VARIACION
ACTIVO CORRIENTE	\$ 729.251	\$ 863.729	\$ -134.478
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 51.615	\$ 37.419	\$ 14.196
TOTAL ACTIVO	\$ 780.866	\$ 901.148	\$ -120.282
PASIVOS	2018	2017	VARIACION
PASIVO CORRIENTE	\$ 66.327	\$ 193.990	\$ -127.663
PASIVO NO CORRIENTE	\$ 17.722	\$ 17.722	\$ 0
TOTAL PASIVO	\$ 84.049	\$ 211.712	\$ -127.663
PATRIMONIO	2018	2017	VARIACION
Capital Autorizado			\$ -
Capital Suscrito	\$ 1.378.500	\$ 1.202.000	\$ 176.500
Aporte a futuras capitalizaciones		\$ 176.500	\$ -176.500
Reservas	\$ 6.130	\$ 6.130,00	\$ -0
Resultados del Ejercicio	\$ 7.381	\$ 55.168	\$ -47.787
Resultados de Ejercicios Anteriores	\$ -695.194	\$ -750.362	\$ 55.168
TOTAL PATRIMONIO	\$ 696.817	\$ 689.436	\$ 7.381

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:

Queremos diferenciarnos en el servicio que brindamos a nuestros clientes por eso vamos enfocarnos en:

- Ofertando un servicio integral resaltando el tema de recuperación de vehículos, plataforma amigable y una amplia gama de herramientas logísticas.
- Planes especializados para cada segmento: B2B y B2C.

- Planes empaquetados que incluyen el monitoreo, instalación y unidad.
- Masificando los comodato entre los clientes.
- El enfoque asesores comerciales a visita a clientes B2B y televenta a clientes B2C.

En 2019 la ruta hacia la aspiración de crecimiento se basa en el crecimiento del ingreso recurrente con la inercia de negocio ya creada, todo dentro de un propósito de negocio claro.

Proyección para el año 2019:

La Compañía para el año 2019 tiene previsto aumentar sus ingresos recurrentes para ello la estrategia esta dirigida a:



Atentamente

Mariela Cevallos A.
MARIELA CEVALLOS A.
 Gerente General



Quito, 11 de Febrero de 2019