

SATELITEDIRECT DEL ECUADOR CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA **AÑO 2013**

SEÑORES
MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS
SATELITEDIRECT DEL ECUADOR CIA. LTDA.

De mi consideración:

Me dirijo a ustedes para presentar un breve resumen de las actividades más importantes que fueron realizadas durante el año 2013 en la empresa Satelitedirect del Ecuador Cía. Ltda.

Este año, quinto de operaciones de la empresa, ha sido un año de muchos retos y desafíos que definitivamente nos han ayudado a consolidarnos y a demostrar la solidez de nuestra empresa.

El año 2013 tuvimos un crecimiento importante en puntos de venta tanto en oficinas como en islas. Este crecimiento tuvo aspectos positivos en el sentido de que pudimos abarcar sectores importantes para nuestro negocio, fueron áreas estratégicas que sugerían una penetración interesante en el mercado. Sin embargo, la búsqueda de personal para realizar las actividades previstas no se dio en la misma proporción a este crecimiento en puntos de venta, lo cual lamentablemente hizo que las proyecciones y expectativas de ventas disminuyan, causando una iliquidez que dejó afectada a la empresa prácticamente desde el inicio del segundo semestre del año hasta el cierre del año.

La gerencia general y la gerencia administrativa – financiera tuvo que tomar decisiones urgentes para re definir la estrategia de la empresa que paso por una crisis de liquidez. Es así que se decidió aplicar una re-estructuración desde la base misma de la empresa, que se concentraría más en la productividad del personal antes que en un alto

head count. Tan dramática fue esta nueva estructura que de contar prácticamente con cerca de 100 empleados, al cierre del año nuestra nomina incluía a 60.

El personal de ventas se redujo basándose en la producción de cada uno de los asesores, quienes no realizaron un número de ventas sobre 10 que representa nuestro punto de equilibrio, fueron separados de la empresa. En cuanto al personal técnico, se trató de eliminar al máximo el trabajo de cuadrillas dobles conformadas por un técnico instalador y un asistente. La idea aquí es que la cuadrilla sea unipersonal, esto ayudo a reducir casi la mitad de empleados en el área técnica.

Si bien es cierto los resultados no se pudieron apreciar inmediatamente, en los primeros meses del año 2014 se vio una disminución importante en el rubro de gastos que representaba casi el 75% de los ingresos de la empresa: sueldos, salarios y beneficios de ley.

De igual manera, se cambió la manera de compensar a los técnicos de la empresa. Nuestro socio estratégico DIRECTV nos paga comisiones por trabajos técnicos basándose en índices de calidad, por lo tanto, consideramos que los técnicos que realizan estos trabajos, deberían también ser compensados bajo los mismos criterios. Como resultado de esta implementación, se pudo apreciar una mejora notable en uno de los índices que afecta directamente a la calidad.

En el próximo año se continuara midiendo a los técnicos por la calidad de sus trabajos, esto repercute de una manera directamente proporcional a los ingresos de la empresa, así como a nuestra gestión e imagen dentro de DIRECTV.

Dentro de la re-estructuración de la empresa, obviamente se incluyo el cierre de los locales e islas improductivas. El proceso será paulatino conforme los contratos de arrendamiento lleguen a término.

Se estima que con todo el ahorro que representa la salida de empleados, el cierre de puntos de venta, y el incremento de la productividad del personal comercial y técnico, el próximo año se reflejaran ganancias en lugar de la masiva pérdida ocurrida en el año 2013.

La crisis financiera por la que atravesamos este año, la pudimos sobrellevar y como indique al inicio de este documento, eso demuestra que las bases sobre las cuales se fundamenta el manejo de la empresa, son fuertes y solidas.

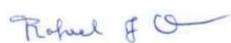
Es nuestro interés, mantener los 3 vehículos bajo la modalidad de renting hasta su culminación, es decir un año más aproximadamente. Esta herramienta es fundamental para la gestión comercial. El próximo año se prevé adquirir al menos 4 vehículos adicionales bajo la misma modalidad pero para el área técnica. Lo que se prevé es que los asistentes técnicos que permanecieron en la empresa, cuenten con un vehículo para realizar el trabajo de técnicos instaladores, por lo tanto tendríamos más trabajo asignado a la empresa y por ende mejores ingresos por este rubro.

Una de las tareas importantes que era actualizar el Reglamento Interno de la empresa, finalmente se realizó. Contratamos bajo prestación de servicios a una consultora legal especialista en temas laborales y trabajamos en poner junto un nuevo y actualizado Reglamento que se ajusta más a nuestras nuevas necesidades. De igual manera, siempre contamos el apoyo legal de esta empresa en temas laborales trascendentales.

Aun a finales del año 2013 no hemos tenido avances relacionados con la elaboración del Reglamento Interno de Seguridad, pero se lo sigue manteniendo como uno de los puntos a trabajar más importantes para la empresa.

Como siempre, agradezco la confianza depositada en mi persona para el desempeño de tan importantes funciones y espero seguir colaborando de la mejor manera.

Atentamente,



Ing. Rafael J. Obando
GERENTE GENERAL