

INFORME DE LA GERENCIA

**A los señores Accionistas de la compañía
NOTUSLINK CIA LTDA.**

Marzo 13 del 2017

Con el fin de cumplir con las disposiciones legales y estatutarias vigentes, me es muy grato dirigirme a ustedes con el propósito de informarles y poner a su consideración señores socios de la compañía Notuslink Cia., el informe de Gerencia por el ejercicio económico que terminó el 31 de diciembre del 2016 como sigue.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y OPERATIVOS

El año 2016 fue seguramente el año más duro de la compañía. La crisis económica que afectó al país, nos afectó a nosotros directamente. Perdimos clientes y cuentas muy importantes para nosotros que nos afectó considerablemente.

A inicio de año, se tomó una decisión de cambiar de oficina lo que implicó generar nuevos gastos y gastos no proyectados inicialmente en la adecuación del nuevo espacio de trabajo, empezamos a tener desde mediados de año, un egreso fijo mensual considerable por arriendo, algo que antes no teníamos.

El equipo de trabajo sin embargo es sólido lo que permite mejorar tiempos en respuesta, dar un mejor servicio, mejorar la calidad de nuestros productos y que los clientes con los que estamos trabajando estén satisfechos.

El ser todavía, una empresa en crecimiento genera muchos retos para la gerencia y la directiva, sobre todo en la toma de decisiones cuando pasemos por crisis como las que tuvimos el año anterior.

Para el 2017, tenemos que hacer nuevas proyecciones y sobre todo recuperar todo lo perdido en el 2016. Los retos son muy desafiantes y tenemos que generar una recuperación de clientes. La política será por cada cliente que se fue, tenemos que ingresar 2 nuevos. Es importante tomar en cuenta que el 2017 será un año donde el principal objetivo es alcanzar los objetivos de venta propuestos para este año y volvernos más competitivos en el mercado.

Por otro lado es muy importante no descuidar la competencia que como en cualquier mercado competitivo, la misma cada día es más importante por lo que se sugiere trabajar en construir barreras de entrada y mejorar la calidad de nuestros servicios de tal manera que podemos mejorar nuestra ventaja competitiva. Tenemos que convertirnos en una empresa eficiente y eficaz en el manejo de los proyectos actuales y futuros, solo esto nos permitirá ser más rentables.

Es importante durante el nuevo año trabajar en cumplir objetivos que sean claros y medibles y que se los pueda ir revisando periódicamente, por eso es de mi interés que se proponga realizar reuniones periódicas para revisar la situación de la compañía.

Sin lugar a dudas, estamos seguros que el 2017 será un año de un de muchos retos para la empresa, esperamos recuperar todo lo perdido en el 2016 que fue un año muy malo en facturación.

Es por esta razón, que este año incorporamos al equipo de Notuslink, una persona para que encargue única y exclusivamente de la gestión de ventas y promoción de Notuslink. Esperamos que esta decisión, se acertada y nos permita crecer.

De todas maneras generaremos distintas promociones y acciones de publicidad en distintos frentes de tal manera que nos podemos dar a conocer en más y en otras ciudades del país.

DESARROLLO ORGANIZACIONAL

Seguimos en el proceso de consolidar el equipo de trabajo, para lo cuál se ha desarrollado llevar varias acciones que hagan que el equipo de trabajo se sienta agusto con la compañía y de esa manera se involucren más con nuestra visión.

Se mantiene el plan de incentivos no económicos,, los mismos han generado resultados postivos en el equipo de trabajo lo que nos motiva a seguir buscando nuevos incentivos que permitan que su desarrollo sea positivo y el aporte de cada miembro de la organización siempre mejore. Se va a mantener la realización de evaluaciones periódicas, para ver como van los mismos y si hay que mejorarlos y cambiarlos.

Por otro lado se ha determinado que se realicen actividades fuera de la oficina con el objetivo fundamental de mejorar la relación del equipo de trabajo, al estar tanto tiempo en una oficina, es muy importante que el clima laboral sea satisfactorio para cada persona.

Se continuará el plan de fortalecer planes de capacitación tanto interna como externa, la idea es que cada uno tenga por lo menos 2 capacitaciones externas y que desarrollemos varias internas. En la medida que se presenten las mismas se irán evaluando.

SITUACIÓN FINANCIERA Y RESULTADOS OPERATIVOS

A continuación, se detalla la situación financiera de Notuslink en comparación con años anteriores, un resumen de la relación actual con los clientes, los costos de producción y la propuesta de utilidades.

Las operaciones de la compañía durante el año 2016 arrojan unas ventas de US\$ 140,946.35 en comparación a las del 2015 que fueron de US\$210.559,00 es decir que en relación al año anterior, tuvimos una caída considerable en ventas similares por lo mencionado anteriormente.

Esperábamos tener un crecimiento estable este año, a pesar que sabemos que será un año igual de crisis por lo que se viene comentando en el mercado. El objetivo para el año 2017, es por lo menos igualar la ventas del 2015.

Para el año 2017 se espera tener un crecimiento de la empresa, sabemos que es un año de crisis pero haremos todo nuestros esfuerzo y trabajo para que esto no se vea reflejado en nuestro desarrollo, eso si, no podemos descuidar lo que pasa en el entorno externo.

Relación con los clientes

Tenemos una muy buena relación con nuestros clientes, a pesar que el año 2016 perdimos a unos de nuestros clientes más importantes Metropolitan Touring, mantenemos los otros clientes. Es muy importante no descuidar los que tenemos y estrechar relaciones para mantenerlos y consolidarlos a largo plazo.

Proyección 2017

Como sabemos el 2016, tuvimos una caída fuerte en nuestras ventas, este año lamentablemente generamos pérdida, algo que nunca nos había pasado. Como se mencionó antes, tenemos que recuperar lo perdido y por lo menos igualar las ventas del año 2015. Para alcanzar con estos objetivos, tenemos que ser más eficientes de tal manera que podamos bajar gastos de administración y subir ventas.

Muy atentamente,



Camilo Carcelén Vela

Gerente General

Notuslink CIA. Ltda.