



INFORME DE LABORES 2014

Señores Accionistas:

Servicios Generales Corporativos Yasta S.A. Yastacorp es un empresa especializada en ofrecer servicios de mantenimiento y de soporte en terreno, el inicio de su operación se concentró en armar un Red de Proveedores a nivel Nacional que permita dar mantenimiento estructural a las empresas que podrían ser potenciales clientes. En Mayo del año 2014 se terminó de construir la Red de proveedores a nivel nacional y se empezó a comercializar los servicios hacia el segmento de clientes potenciales que identificó el Estudio de Mercado, es así que las ventas se dirigieron hacia empresas Multinacionales, con estructuras físicas grandes y que tengan operación en todo el Ecuador. El primer cliente que aceptó los servicios de YastaCorp fue la farmacéutica Roche del Ecuador a quien le prestamos servicios de Limpieza, Mensajería, Atención a eventos emergenciales y soporte en la administración de proveedores como valor agregado.

En febrero del año 2015 Roche del Ecuador decide finalizar la relación comercial con YASTA por causas ajenas a la calidad de atención.

El cierre del año 2014 nos genera una pérdida, sin embargo los accionistas lo consideran aceptable dentro del inicio natural de una empresa, para el año 2015 se plantea realizar una mejor estructura organizacional que permitan cumplir con los objetivos planteados.

Basados en la planificación estratégica del año 2015 pretendemos dirigirnos a empresas que tengan cobertura a través de sucursales a nivel nacional y que requieran un aliado estratégico que solucione todo evento emergencial que se le presente y que su infraestructura no les permita atender, es así que la estrategia propone vender el servicio en el sector farmacéutico, financiero, productos de consumo masivo, telecomunicaciones y educación.

La empresa YASTA debe realizar una reforma a los estatutos renunciando a ser una empresa de servicios complementarios, el nuevo enfoque de la empresa se concentrará en *ofrecer únicamente servicios de soporte emergencial a empresas, dicho cambio nos permitirá obtener un mejor desarrollo de mercado.*

La directiva estima cerrar el año 2015 con 3 clientes fijos cuya operación genere ventas de \$30.000 mensuales.



Es lo que puedo informar del ejercicio fiscal 2014

Camilo Rueda

Presidente