QUITO, 11 DE ABRIL DEL 2016

INFORME DE GERENCIA.

A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE TRACNET S.A.

Por medio de este informe quiero hacerle llegar a Uds. la información sobre la gestión realizada en este año, por todo el equipo técnico y de ventas de TRACNET S.A.

Ventas
Cableado estructurado y conectividad
Servicio técnico
Configuración de centrales telefónicas
Reparación de equipos de computación
Mantenimiento de equipos de computación

En lo referente a ventas estamos trabajando con un máximo margen del 8%, con respecto a nuestro costo, este margen no puede ser mayor ya que nuestros productos son comercializados por varias empresas y porque las inversiones han decaído temporalmente.

Existen empresas fieles que no les importan tal vez el precio, por el valor agregado que presta TRACNET S.A. con su departamento de Servicio Técnico y de servicio en el trabajo post venta.

En mantenimiento y soporte se ha logrado incrementar el número de máquinas y servidores con los clientes ENGOMA ADHESIVOS, SIGMAPLAST, TINFLEX, estos clientes nos han permitido firmar los contratos de mantenimiento, con lo que también se incremento las ventas de accesorios para PC's.

Con respecto a la unidad de cableado se puede mencionar varios proyectos realizados, tal es el caso de CONFIANZA, CACPECO CIA. LTDA., LETERAGO, Abbott Laboratorios Del Ecuador Cía. Ltda. Jaramillo y Quirola Constructores entre otros. En esta unidad se trata de que los clientes aprueben la parte de conectividad que es un valor agregado a las instalaciones, con esto se puede realizar un proyecto completo y

hacer que el cliente se sienta complacido de lo que pidió y seguro de lo que tiene con relación a la instalación y al proveedor.

La unidad de servicio técnico se dedica en atender a todos los clientes ya sean estos con o sin contrato, de la misma forma sin hacer ninguna diferencia entre estos, con la consigna de que todos los clientes son iguales y merecen el mismo buen trato.

Nuestra finalidad es dar el servicio de calidad y dar el soporte técnico más alto a nuestros clientes.

Las expectativas para el año 2016 es el de mantener su personal técnico y de ventas para que la atención al cliente sea igual o mejor que el año anterior.

Hemos cancelado todas las responsabilidades adquiridas sin problema por lo que para los próximos años debemos hacer una inversión en la oficina para poder presentar los productos de TRACNET a sus clientes.

Atentamente,

Ing. Vidal Torres
Gerente General
170972439-5