



Presentación de la empresa

Satrack es una empresa colombiana con casi dos décadas de experiencia en el desarrollo de cartografía digital, software y hardware especializado para el rastreo, localización y administración de vehículos a través de tecnología GPS, GPRS y comunicación satelital.

Satrack ha sido pionera en sistemas de monitoreo comercial de vehículos, implementación de centrales de monitoreo, sistemas de seguimiento basados en redes celulares, aplicativos con acceso vía web, producción y uso nacional de unidades de monitoreo vehicular, servicios de control de tráfico y desarrollo de cartografía específica para Colombia.

La calidad de los productos y servicios de Satrack le permite contar con más de 8000 clientes que hoy en día controlan más de 24.000 vehículos con su tecnología, dando muestra de la confiabilidad y el respaldo con el que llega al mercado.

Mega Meta

Duplicar para el 2013 el nivel de ingresos de 2010, obteniendo el 15% de esos ingresos a partir de negocios diferentes al monitoreo de vehículos en Colombia.

Estrategia General

Tener un portafolio de servicios que genere claros beneficios de rentabilidad a los clientes y posicionarnos como la mejor empresa en el campo de la innovación y el servicio al cliente.

Proceso de internacionalización

Satrack cuenta con un plan de internacionalización que inició en el mercado ecuatoriano en 2011 y que espera consolidar en los próximos 5 años con la incursión en otros países de Centro y Sur América, para lo cual ha hecho una evaluación y análisis detallado, con el fin de preseleccionar un grupo de países de acuerdo con el desempeño esperado en variables definidas como relevantes para el negocio.

Preselección de países

De acuerdo con los resultados obtenidos del estudio, Satrack inicia un proceso de exploración detallada para detectar oportunidades específicas en los siguientes países:

Centro América

México
Panamá

Sur América

Chile
Perú

Oportunidades específicas

Satrack requiere para seguir avanzando en sus planes, de la búsqueda de oportunidades de negocio, determinadas por la definición de socios o aliados estratégicos clave, así como por la determinación de condiciones favorables para el desarrollo de negocios, como se detalla a continuación:

Identificación de socios clave

- Empresas del sector de monitoreo satelital y administración de flotas con una participación mínima del 5% del mercado total del país, con una trayectoria no inferior a 5 años de instalación en el territorio.
- Empresas del sector de telecomunicaciones móviles y satelitales preferiblemente no estatales, que se encuentren entre los 3 principales operadores del país, con calidad de infraestructura de redes reconocida en la región.
- Empresas del sector automotriz (ensambladoras y comercializadores), con un portafolio de vehículos en diferentes marcas y modelos, preferiblemente camiones y vehículos pesados, con una participación importante y trayectoria en el mercado local regional.
- Entidades aseguradoras con enfoque principal y mayor participación en pólizas y vehículos asegurados.
- Empresas del sector de TI que desarrollen o comercialicen software, aplicativos y soluciones, en especial en logística o para el sector de transporte.



Información requerida

La información requerida sobre la oportunidad y el socio estratégico en cada país debe considerar los aspectos necesarios para evaluar y seleccionar la mejor alternativa, teniendo en cuenta que:

- En el caso de una negociación de carácter societario, Satrack espera participar en al menos 51% de la nueva compañía o modificación de la sociedad actual.
- El nivel de inversión deseado para adquirir total o parcialmente la sociedad no debe exceder los 5 millones de dólares.

La información descrita anteriormente debe quedar plasmada dentro de un Plan de actuación que comprenda:

- Descripción del modelo de negocio. Debe incluir la descripción de la oportunidad, en donde se identifique de forma clara las posibles sinergias y beneficios de la sociedad o la alianza estratégica, fundamentadas en las fortalezas del socio actual: infraestructura, tecnología, mercado, etc.
- Datos del socio o aliado, representante legal y persona encargada de la negociación e información sobre los propietarios de la empresa.
- Nivel de participación esperado por el socio o aliado estratégico y el valor que aporta (diferente al monto de la inversión).
- Cifras gruesas de la oportunidad si están disponibles: Inversión, niveles de ingreso y márgenes.

Establecimiento de condiciones

La labor solicitada tiene un plazo de ejecución de 25 días hábiles contados a partir de la firma del acuerdo.

Solicitamos que de estar interesado, nos haga conocer sus condiciones en los siguientes 5 días hábiles después de recibir éste requerimiento, con el fin de establecer los términos para la prestación del servicio.