

**INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS
DE LA EMPRESA SMARTSYS CIA LTDA POR EL EJERCICIO
ECONOMICO 2018**

Señores Socios de: SMARTSYS CIA LTDA

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías en mi calidad de Gerente pongo a su conocimiento el Informe de la Gestión realizada por la Administración de la SMARTSYS CIA LTDA durante el ejercicio económico del 2018.

1.- COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLÍTICO ECONOMICO

Nuestro país está adoptando medidas de austeridad para reducir su abultado déficit fiscal global, hubo en 2018 un crecimiento del 1,4% en relación al previsto de 2.0%.

El sector de la tecnología informática en el país en general está estancado, debido principalmente a políticas que desincentivan la inversión en el rubro tecnológico, además de políticas laborales demasiado rígidas que hacen que la contratación de nuevo personal se dificulte.

El sector público además ha reducido considerablemente la demanda de software, por su parte, también han sentido la contracción económica, lo que hace que sea complicado para la empresa tecnológica trabajar en nuevos proyectos.

Al ser el software un producto no primordial, se lo puede remplazar con productos sustitutos o en muchos casos software pirata.

Lo que ha ayudado a obtener un nivel de ventas aceptable, son la normativa tributaria en cuanto a Facturación Electrónica se refiere, ya que el 2018 muchos contribuyentes tuvieron que acogerse obligatoriamente a este esquema.

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2018.

En el período 2018 la empresa experimento un incremento en ventas de nuevas licencias y sobre todo ingresos relativo al servicio de facturación electrónica, esto debido a que en el año 2018 nuevos clientes requirieron un software para ingresar al esquema de Facturación Electrónica y los clientes actuales adquirieron el módulo de facturación electrónica.

Se ha promocionada la Empresa en Redes sociales.

El crecimiento en cuanto a nuevos clientes ha sido moderado, debido a la competencia principalmente.

Ventas

Los ingresos de la compañía se deben fundamentalmente a la comercialización, soporte, mantenimientos y actualizaciones del producto BemusErp.



Las Áreas de Negocio secundarias constituyen:

- Desarrollos Personalizados
- Ventas de Hardware

Ventas 2018



- Como se puede observar las ventas 2018 dentro de las operaciones normales, sumaron \$ 72908.81 aumentando en \$ 36854.4 comparado con las ventas del año 2017 que alcanzaron los \$ 36054.41, situación determinante para que la empresa tenga flujo de caja para cubrir sus obligaciones.

3.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOSp

Cabe indicar a la junta general de socios, que todas las disposiciones tomadas por este organismo, han sido cumplidas a cabalidad por la administración.

4.- HECHOS EXTRAORDINARIOS DURANTE EL EJERCICIO DEL 2018 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

Durante el año 2018, en lo referente a los aspectos administrativos, laborales y legales, la empresa se ha desenvuelto en un ámbito normal.



En el año 2018; dos empleados presentaron la renuncia voluntaria al cargo que desempeñaba dentro de la empresa. Uno de los puestos de trabajo fue remplazado inmediatamente por un nuevo colaborador, el otro puesto al no ser prioritario se suprimió.

En la parte legal no ha habido acontecimiento que obligue a recurrir a Asesoría Legal.

5.- COMPARACIÓN DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y LOS RESULTADOS ANUALES DE LA COMPAÑÍA CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE

Durante este ejercicio económico que ha concluido el 31 de diciembre del 2018, la empresa se ha mantenido estable,

En activo se cerró el año en \$83897.45, en pasivos \$ 85735.30, patrimonio \$ -1837.75 la empresa tuvo ingresos por \$74335.46, Gastos Venta \$ 60.587.73 y Gastos Administrativos 13.755.13 Gastos Financieros \$ 48.98 con una pérdida en este período de \$ 56.38.

6.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DE 2019

Para el año 2019, se recomienda fortalecer los siguientes ejes:

Incursionar en el desarrollo de nuevas funcionalidades en el software BemusErp, las cuales permitan diferenciar el producto de la competencia, se debe incentivar el uso de nuevas herramientas tecnológicas como por ejemplo el uso de "Inteligencia de Negocios" para proporcionar al cliente herramientas adicionales de toma de decisiones.

Planificar la migración del sistema a nuevas plataformas tecnológicas basadas en tecnologías de la información orientadas a web.

Realizar alianzas estratégicas con socios de negocios en otras ciudades, para de esta forma abrir mercado para el sistema Bemus Erp en otras localidades.

Organizar capacitaciones globales para clientes actuales, para posicionar la marca y además dar a conocer nuevos módulos y funcionalidades.

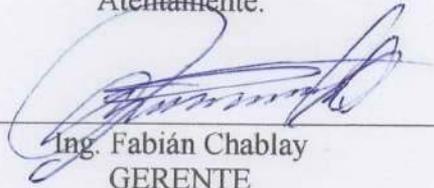
Seguir promocionando el Módulo de Facturación electrónica para clientes actuales y nuevos, ya que el calendario del SRI establece fechas de ingreso de los contribuyentes, lo que se puede aprovechar para masificar el servicio, es necesario que se invierta en publicidad para potencializar este servicio.

Seguir aplicando el plan de marketing elaborado para la empresa.

Sin más por el momento, quedo de ustedes agradecido.



Atentamente.



Ing. Fabián Chablay
GERENTE

