

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA SMARTSYS CIA LTDA POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2019

Señores Socios de: SMARTSYS CIA LTDA

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías en mí 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 2019.

1.- COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLÍTICO ECONOMICO

La economía ecuatoriana creció 0,1% en 2019, según datos publicados por el Banco Central del Ecuador, lo que hace que en entorno económico no haya cambiado demasiado con respecto al año anterior.

La industria del software no ha tenido un crecimiento substancial, y al ser productos no primordiales, no tienen demasiada demanda ya que se los puede remplazar con productos sustitutos o en muchos casos software pirata.

El crecimiento en el sector de la tecnología es complicado, 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.

La estabilidad conseguida este año, ha sido debido principalmente a la gestión y venta de servicios a clientes actuales.

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2019.

Se incremento la facturación en un pequeño porcentaje, más bien la empresa se ha estabilizado en sus ingresos, debido a que se conserva a los clientes anteriores, y se sigue vendido productos y servicios a este segmento.

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.

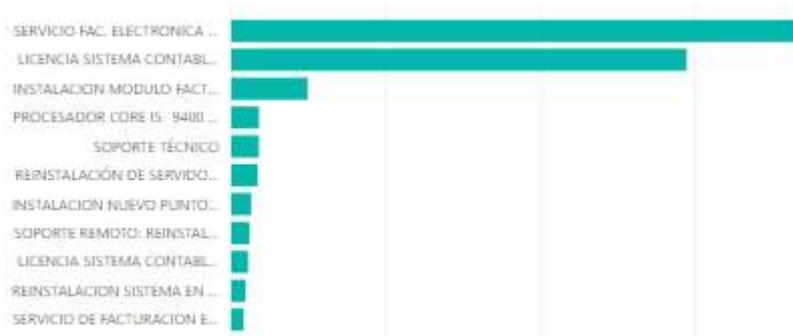
Las Áreas de Negocio secundarias constituyen:

- Desarrollos Personalizados
- Ventas de Hardware

Ventas 2019



Los ingresos se distribuyen así:



- Como se puede observar las ventas 2019 dentro de las operaciones normales, sumaron \$ 82871.92 amentando en \$ 9963.11 comparado con las ventas del año 2018 que alcanzaron los \$ \$ 72908.81, situación determinante para que la empresa tenga un flujo de caja para cubrir sus obligaciones.

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

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 2019 EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

Durante el año 2019, en lo referente a los aspectos administrativos, laborales y legales, la empresa se ha desenvuelto en un ámbito normal.

En el año 2019, la plantilla de empleados se mantuvo sin cambio alguno.

En la parte legal, se tuvo que atender un trámite de Cesión de Participaciones, ya que el Ing. Víctor Rodríguez, hasta ese momento socio de la empresa, llegó a un acuerdo con el resto de socios, para presidir de las participaciones que mantenía en Smartsys Cia Ltda, quedando la empresa con dos socios activos.

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 2019, la empresa se ha mantenido estable,

En activo se cerró el año en \$67473.81 en pasivos \$63008.87 , patrimonio \$4472.94 la empresa tuvo ingresos por \$ 82871.92 Gastos Venta \$ 204.60 y Gastos Administrativos \$63849.70 Gastos Financieros \$ 45 con una utilidad en este período de \$ 10820.85.

6.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DE 2020

Para el año 2020, se recomienda fortalecer los siguientes ejes:

Promoción de la empresa con Marketing Digital, para promocionar los productos y servicios de la empresa.

Seguir con la migración del sistema a plataformas que permiten aprovechar nuevas tecnologías orientadas a la web, con herramientas como App, BI.

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

Incursionar en nuevos giros de negocios, entre los cuales se recomienda priorizar en el área de Soporte Hardware y Páginas Web, ya que son segmentos en los cuales el recurso humano de la empresa tiene experiencia, y se ha identificado una necesidad de estos servicios.

Seguir aplicando el plan de marketing elaborado para la empresa.

Sin más por el momento, quedo de ustedes agradecido.

Atentamente.


Ing. Fabián Chablay
GERENTE