

Quito, 16 de marzo de 2010

INFORME DE GERENCIA

Señores
Socios de Smarttec Cía. Ltda.
Presente

De mis consideraciones:

De conformidad con lo dispuesto en la Ley de Compañías y en mi calidad de Gerente General de Smarttec Cía. Ltda., tengo a bien presentar a conocimiento y aprobación de la Junta General, el Informe sobre las actividades de la Compañía, en el período comprendido entre el 1 de Enero y el 31 de Diciembre de 2009.

1.- HECHOS PRINCIPALES DEL AÑO 2009

Los efectos de la crisis que se esperaba fueran importantes en el año 2009, venturosamente no lo fueron. Los precios de los productos de exportación del Ecuador se recuperaron rápidamente y eso permitió que el país tenga un año "normal", es decir, un año con problemas pero no con catástrofes. Para nuestra empresa el año fue bastante positivo: las ventas crecieron en un 41%, incorporamos nuevo personal, tuvimos siempre una adecuada liquidez, los sueldos más rezagados se pudieron colocar en mejores niveles, etc. Veamos el desempeño de nuestras principales áreas:

- Servicios informáticos Sismat: Este que fue nuestro principal ingreso por varios años empezó a reducirse desde mediados del 2008. Mientras el 2007 Sismat representó el 33% de nuestros ingresos, el 2008 bajó al 28% y el 2009 fue del 13%. Los ingresos de este rubro bajaron en un 36% y estamos en espera de la decisión de nuestro cliente de terminar con este servicio. Precisamente por ello, desde hace algunos años venimos orientando nuestros esfuerzos hacia otros productos y esto ha dado buenos resultados en el 2009.
- Servicios administrativos Eficonta: El esfuerzo de control y mejora de los procesos, la selección de clientes y el uso del sistema Efisys, herramienta cada vez más eficiente, han dado como resultado un servicio que es muy apreciado y recomendado. Esto se reflejó en un incremento del 86% en la facturación de este servicio. Eficonta ha pasado del 36% de los ingresos en el 2007 al 42% en el 2008 y al 55% en el 2009, siendo el rubro que más contribuyó en el año al buen resultado de la empresa.
- Sistemas terminados, adaptaciones y servicios relacionados: Este tema, representado sobre todo por el sistema Efisys, es considerado por Smarttec como el núcleo del desarrollo y crecimiento de la empresa por su múltiple función estratégica: habilita una excelente prestación de servicios Eficonta, puede ser vendido directamente al público o a clientes de Eficonta, genera una serie de ventas adicionales relacionadas, y permite la construcción de valor convirtiéndose en el mayor activo de la empresa. En el año 2009 el principal avance del sistema fue la primera instalación de Efisys SQL, una versión adecuada para empresas con mucho mayor nivel de transacciones que lo permitido por las anteriores versiones. En el 2009 este rubro tuvo un crecimiento del 50% respecto al 2008. Con respecto a las ventas totales, esta área ha pasado del 31% en el 2007 al 30% en el 2008 y al 32% en el 2009.

2.- PLANES Y OBJETIVOS PARA EL AÑO 2010

El 2010 se muestra positivo en comparación con el 2009. Las desacertadas políticas económicas del gobierno, la violencia verbal contra los opositores, los tremendos descuidos como el ocurrido en la provisión eléctrica, la falta de seguridad jurídica, etc., son apenas parte del escenario normal de nuestro país, en el cual nos hemos acostumbrado a sobrevivir y en el que buscamos crecer. Para el 2010 nos proponemos los siguientes planes y objetivos:



- Crecer en ventas de Eficonta a un ritmo moderado. El primer objetivo es solidificar los procesos con los clientes logrados en el 2009, y mientras eso no se consiga, no vamos a hacer una gestión activa para lograr nuevos clientes.
- Crecer en ventas de Efisys al mismo 50% del año 2009. Aprovecharemos el mecanismo de referencias que hasta hoy nos ha sido provechoso, pero el principal objetivo de este año es tener un método de mercadotecnia para llegar al público en general. Esto implica explorar formas de publicidad, listas de correo, listas de llamadas, etc.
- Mantener el servicio Sismat mientras sea posible, conservando el buen servicio al cliente.
- Lograr al menos un nuevo cliente del nuevo sistema Efisys SQL.
- Desarrollar un nuevo módulo de Efisys, que por ahora sería el de Costos y Producción.
- Desarrollar un mecanismo para hacer consultas al sistema desde teléfonos celulares.
- Mejorar la promoción y distribución de nuestros productos: presentación externa, material electrónico o impreso, tutoriales, demostraciones, etc.

3.- ASPECTOS LABORALES, ADMINISTRATIVOS Y LEGALES

Hemos mantenido un ambiente de armonía en las relaciones laborales. Todos los aspectos legales de la relación con los empleados han sido respetados. Tanto las salidas como los ingresos de personal se han realizado siguiendo todos los procedimientos legales. En lo que tiene que ver con los aspectos administrativos y legales, hemos cumplido con todos los requisitos y exigencias de la Ley. Se lleva una adecuada contabilidad y se pagan puntualmente los impuestos y otras obligaciones. En los aspectos societarios se cumplieron los trámites y exigencias legales.

4.- BREVE ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

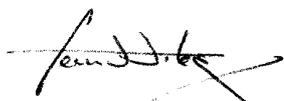
La empresa tiene muy buenos índices de liquidez y solvencia, que le permiten hacer frente a sus necesidades y obligaciones de corto y largo plazo. El endeudamiento es muy bajo y las condiciones son blandas. La cartera por cobrar se mantiene en niveles aceptables y hay una gestión permanente de cobro.

Los ingresos del 2009 crecieron en un 41% con respecto a los del 2008. Los egresos también crecieron, pero en rubros necesarios: se contrató personal en Eficonta y se mejoraron los sueldos más rezagados. El resultado final del ejercicio 2009 fue una utilidad de 1160.51 USD, válida para los aspectos laborales y societarios. Para efectos tributarios, existe un gasto no deducible de 389.25 a considerar para el cálculo del Impuesto a la Renta. La Gerencia de Smarttec recomienda reinvertir toda la utilidad disponible para los socios.

5.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

La Gerencia de Smarttec Cía. Ltda. recomienda a la Junta General que respalde las políticas actuales y las propuestas de este informe, pues permitirán a la empresa lograr resultados positivos a corto y mediano plazo.

Atentamente,



Ing. Fernando Ortega López
GERENTE GENERAL
SMARTTEC CIA. LTDA.