

Quito, 20 de marzo de 2012

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 2011.

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y HECHOS PRINCIPALES DEL AÑO 2011

El 2011 fue un año tranquilo en los aspectos empresariales. Smarttec pudo cumplir con sus actividades normalmente, existió liquidez, continuamos el desarrollo de productos, se mejoraron las condiciones salariales, las ventas crecieron, en fin, se cumplieron los objetivos planteados.

Analizando línea por línea de productos y servicios:

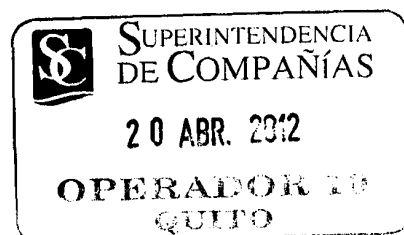
- Servicios administrativos Eficonta: siguen siendo el principal ingreso de la empresa, representan el 58% de las ventas y crecieron en el 7.9%. Este año estuvo marcado por la norma NIIF para PYMES a la cual están sujetos algunos de nuestros clientes y Smarttec misma. El personal se capacitó tanto externa como internamente y se realizaron las acciones pedidas por la Superintendencia de Compañías para el año 2011, que fue el período de transición. Se mantiene la calidad y el cumplimiento a los clientes, lo que promueve su estabilidad y el eventual ingreso de otros clientes.
- Sistema contable Efisys y otros sistemas terminados: Efisys representa el 30% de las ventas y creció el 9.3% en el 2011. Los principales desarrollos fueron la versión para NIIF para PYMES y un interesante módulo de planificación de producción. Se cerró una venta a la empresa Nestlé, lo que muestra que la calidad del sistema es reconocida.
- Otros ingresos: Los servicios Sismat a la empresa Sismode se mantuvieron en este año. El que un momento fue el mayor ingreso de la empresa ahora representa un 10% de las ventas.

El aspecto preocupante de este año es que el crecimiento de ventas fue de solo el 8.7%, apenas mayor al crecimiento general de la economía. Esto nos propone un reto para el año 2012.

2.- PLANES Y OBJETIVOS PARA EL AÑO 2012

Los análisis de la empresa que hemos hecho indican que estamos en un riesgo puesto que nuestro sistema de ventas está llegando a un límite, que se aprecia por el crecimiento de los últimos 3 años, que ha bajado del 41% en el 2009 al 21% en el 2010 y al 8.7% en el 2011. De nuestros productos, en Sismat no esperamos variaciones, salvo algún probable incremento de tarifa que deberíamos analizar y proponer a nuestro cliente. Eficonta es estable en sus ingresos e incluso no conviene crecer rápidamente por el peligro de afectar la calidad del servicio. Por lo tanto, en Eficonta esperaríamos un crecimiento pequeño, del mismo orden que en este año.

El caso complejo es Efisys y los sistemas terminados, pues no tienen una base fija y hay que construir las ventas desde cero, año tras año. Vemos que el mecanismo de referencias ha funcionado pero está llegando a un límite que se refleja en el pequeño crecimiento de este año. Los otros canales que hemos probado (distribuidor, venta directa) no funcionaron muy bien. Mantenemos nuestro distribuidor porque es una empresa reconocida que recibe eventuales pedidos de clientes importantes, como fue el caso de Nestlé.



Creemos sinceramente que Efisys está rindiendo una pequeña fracción de lo que puede rendir, pero necesitamos llegar al mecanismo adecuado. Las opciones son: dar un nuevo impulso a las referencias por medio de funciones de punta en el sistema, llegar a acuerdo con un nuevo distribuidor, y utilizar redes sociales y medios electrónicos para llegar a nuevos clientes. El objetivo principal de este año es incrementar las ventas de Efisys en una tasa superior al 20%.

3.- ASPECTOS LABORALES, ADMINISTRATIVOS, LEGALES, SOCIETARIOS Y DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Hemos mantenido un ambiente de armonía en las relaciones laborales. Todos los aspectos legales de la relación con los empleados han sido respetados y los procedimientos se han realizado siguiendo siempre los procedimientos legales. En lo que tiene que ver con los aspectos administrativos y legales, hemos cumplido con 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 las disposiciones de la Junta General del año 2011, así como todos los trámites y exigencias legales. La empresa respeta las normas de propiedad intelectual y de derechos de autor, tiene y compra licencias para todo el software que utiliza, y prohíbe el uso ilegal del software por parte de su personal dentro de la empresa.

4.- SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA Y DESTINO DE LAS UTILIDADES

La empresa tiene buenos índices de liquidez y solvencia, que le permiten hacer frente a sus necesidades y obligaciones de corto y largo plazo. El endeudamiento es 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 2011 crecieron en un 8.7% con respecto a los del 2010. Los egresos crecieron especialmente en el rubro de sueldos. El resultado final del ejercicio 2011 fue una utilidad de 2065.10 USD. La Gerencia recomienda reinvertir toda la utilidad disponible para los socios.

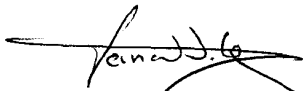
5.- ESTADO DE ADOPCION DE LA NORMA NIIF PARA PYMES

La Gerencia de Smarttec indica a la Junta General que la Superintendencia de Compañías declaró el año 2011 como período de transición a la norma NIIF para PYMES. Smarttec ha cumplido con los requisitos solicitados para este período. El personal administrativo y contable ha recibido capacitación, tanto externa como interna, y estamos listos para el año 2012, que es el primer año de aplicación de la NIIF para PYMES.

6.- 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.

