

Quito, 21 de marzo de 2013

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 2012.

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y HECHOS PRINCIPALES DEL AÑO 2012

A finales del año anterior habíamos visto una disminución del ritmo de crecimiento de la empresa, que lamentablemente continuó en el año 2012. Aunque la empresa no pasó por situaciones de apremio, el débil incremento de ventas de un 5.5% y el crecimiento de gastos de 12% generó un resultado negativo.

Analizando nuestras líneas de productos y servicios podemos ver en más detalle las razones de esta situación:

- **Servicios administrativos Eficonta:** Nuestro principal ingreso con el 54% de las ventas tuvo un retroceso del 2% luego de varios años de crecimiento, al tiempo que los gastos de personal de esta área crecieron por el ingreso de un nuevo colaborador. La causa de estos dos hechos fue la constatación de problemas de atención y retrasos acumulados que al final produjeron la salida de dos clientes y problemas con un tercero. Esto nos obligó a realizar un repliegue táctico para corregir los errores y volver al crecimiento en el año 2013.
- **Sistema contable Efisys:** Efisys pasó a representar el 33% de las ventas al crecer el 19% en el 2012, cumpliendo el objetivo planteado a inicios del año. En este año se desarrolló el módulo de Roles de Pago. Es importante indicar que los servicios de soporte de Efisys han sido la mitad de los ingresos de esta línea.
- **Otros ingresos:** Los servicios Sismat significan un valor cada vez menos representativo, siendo este año del 9% de las ventas. Las ventas y servicios del sistema EasyMed llegan a un 3.4% del total.

En resumen, el resultado no es satisfactorio en general, pero es bueno el crecimiento de la línea de Efisys, lo que se adapta a nuestro modelo, en que Eficonta brinda una base estable y Efisys debe ser el factor que genere rentabilidad.

2.- PLANES Y OBJETIVOS PARA EL AÑO 2013

Las ventas de Smarttec se sostienen de dos fuentes. La primera es una base más o menos fija que son las ventas de servicios contables y administrativos Eficonta y las de servicios Sismat, y la segunda es una fuente variable que son las ventas de sistemas y servicios relacionados, principalmente Efisys.

Para este año nos proponemos incrementar las ventas de Eficonta al menos en un 10%. Para ello hemos solucionado los problemas detectados en el 2012 y hemos contratado un nuevo colaborador que en este momento ya tiene experiencia y conocimiento para ser un significativo aporte para Smarttec. Otra acción tomada a fines del año pasado e inicios de éste fue un análisis de los precios que estamos cobrando a nuestros clientes y los servicios que estamos brindando y concluimos que en algunos casos teníamos pérdidas. Conversamos con los clientes y con casi todos llegamos a acuerdos, solo en un par de casos los clientes decidieron cambiar de proveedor. El efecto de esta acción será recuperar ingresos en los casos que llegamos a acuerdo y depurar

nuestra lista de clientes en los otros casos. Con estas medidas tendremos una capacidad de atención disponible para dedicar a nuevos clientes. Hemos hecho contactos y esperamos alcanzar ventas a lo largo del 2013.

Los ingresos de Efisys no tienen una base predeterminada y todo debe lograrse por gestión de ventas. El año anterior habíamos analizado que el mecanismo de ventas basado en referencias estaba mostrando una reducción en su efectividad. En el 2012, gracias a una mayor gestión de referencias, logramos crecer en Efisys al ritmo deseado, pero a finales del 2012 empezamos una campaña de publicidad por Internet que ha despertado mucho interés. Otra estrategia que vamos a probar es la creación de productos específicos, de rápido desarrollo y de alto interés, por ejemplo, el módulo de Roles, módulos de información o ventas para teléfonos o tablets Android, todo alrededor del sistema central Efisys. Esperamos que esto se refleje en un incremento de ventas en el 2013. Nuestro objetivo es crecer otra vez un 20% en este año en este producto.

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 2012, 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 2012 crecieron en un 5.5% con respecto a los del 2011, pero los egresos, por un aumento especialmente en el rubro de sueldos, crecieron en casi un 12%. El resultado final del ejercicio 2012 fue una pérdida de 1105.57 USD que no compromete la solidez de la empresa.

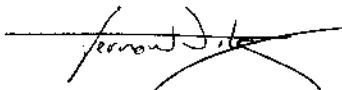
5.- ESTADO DE ADOPCION DE LA NORMA NIIF PARA PYMES

La Gerencia de Smarttec indica a la Junta General que Smarttec ha cumplido con los requisitos solicitados para este período por la Superintendencia de Compañías. Este año hemos preparado los balances de acuerdo a la norma 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.