

Quito, 20 de marzo de 2014

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 2013.

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y HECHOS PRINCIPALES DEL AÑO 2013

Durante el año 2013 Smarttec logró revertir las tendencias negativas que habíamos visto en el año 2012. Las ventas crecieron en un 8.12% mientras los gastos lo hicieron en un 6.24%. El resultado fue una pérdida muy pequeña, pero dadas las condiciones que explicaré a continuación, se puede considerar que el año fue favorable.

En el año 2012 la empresa detectó una serie de problemas de atención y retrasos acumulados en el área de Eficonta. Estas constataciones continuaron en el 2013, tanto así que tuvimos que realizar devoluciones a clientes por un valor significativo, lo que podríamos llamar un índice de pérdida de calidad en el servicio, de una duración continuada de ya dos años, lo que debía corregirse. Estos temas llevaron a una reorganización de Eficonta que determinó cambios en el año 2013 que continuarán en el 2014, con el fin de recuperar los niveles de satisfacción que habían sido la característica de Eficonta en años anteriores. Esto ha traído costos y dificultades e incluso un par de clientes perdidos, pero vemos con optimismo los cambios realizados.

Del mismo modo, la empresa analizó las condiciones de la prestación de servicios no solo de Eficonta sino de todas nuestras actividades, que se materializó en una serie de conversaciones con clientes para lograr un acuerdo de incremento de precios. Los contratos firmados en años anteriores, algunos hace ya 7 años, no preveían la aguda complicación de la información y los procesos exigidos ahora por el SRI, la Superintendencia de Compañías, el Ministerio de Relaciones Laborales, el IESS y el Municipio. Los clientes con quienes hablamos aceptaron este razonamiento y de esta manera logramos incrementos en nuestros precios.

Con estos cambios, nuestros servicios se comportaron de esta manera:

- Servicios administrativos Eficonta: Sigue siendo nuestro principal ingreso con el 54% de las ventas, creciendo un 2% en el 2013 luego un retroceso de un valor similar en el 2012. Hemos tomado correctivos que esperamos se reflejen en calidad y nuevos ingresos en el 2013.
- Sistema contable Efisys: Efisys pasó del 33% al 34% de las ventas, creciendo un 9% en el 2013. En este año se implementó un nuevo esquema de servicio que evita muchas visitas de soporte a clientes, y se inició una campaña publicitaria por Internet. Esto se reflejó en una baja en los ingresos por servicios pero un alza en ventas de licencias, en un esquema mucho más sostenible y que permite crecer.
- Otros ingresos: Los servicios Sismat, a consecuencia de la renegociación, crecieron un 20% y pasaron del 9% al 10% de los ingresos totales. Las ventas y servicios del sistema EasyMed fueron muy pequeñas, llegando apenas al 1.4% del total de las ventas.

2.- PLANES Y OBJETIVOS PARA EL AÑO 2014

Manteniendo la estrategia de años anteriores, las ventas de Smarttec se sostienen de una base más o menos fija que son las ventas de servicios contables y administrativos Eficonta y las de

servicios Sismat, y de una fuente variable que son las ventas de sistemas y servicios relacionados, principalmente Efisys.

Para el año 2014, con los cambios indicados en el punto anterior, pensamos que se puede incrementar las ventas de Eficonta al menos en un 20%. Vamos a continuar con las negociaciones de precios y de tipos de servicios, e incluso llegar a una depuración adicional de clientes.

En Efisys continuaremos con la campaña de publicidad por Internet y queremos mejorar de forma sustancial nuestro sitio web, nuestros sistemas y mecanismos de capacitación y de soporte técnico, y seguir con el desarrollo de características selectas que puedan generar nuevos ingresos. Así mismo, vemos como algo urgente empezar el cambio tecnológico de Efisys para evitar su obsolescencia en los próximos años y para lograr entrar a clientes más exigentes y que pueden generar mayor rentabilidad. Esperamos crecer 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, incluso en los casos en que ha salido personal. 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 2013, 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. Este año la empresa fue auditada por la empresa Microsoft y pasó con éxito el control.

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 2013 crecieron en un 8.12 % y los gastos un 6.24% con respecto al 2012. La pérdida de 151.22 USD de este ejercicio no compromete la solidez de la empresa.

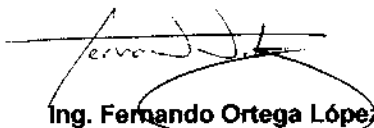
5.- ESTADO DE ADOPCION DE LA NORMA NIIF PARA PYMES Y OTRAS OBLIGACIONES

Smarttec sigue cumpliendo con la aplicación de la norma NIIF para PYMES. En el año 2013 se añadió el cumplimiento de una nueva obligación, el Anexo de Datos Crediticios, exigido por la Dirección Nacional de Registro de Datos Públicos y la Superintendencia de Compañías.

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.