

Quito, 29 de marzo de 2016

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 2015.

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y HECHOS PRINCIPALES DEL AÑO 2015

Durante el año 2015 observamos los resultados favorables de las medidas tomadas en el año 2014 y años anteriores y eso nos permitió obtener ganancia por segundo año consecutivo, y esta vez mayores a las del año 2014. La utilidad obtenida fue resultado de que, pese a haber una reducción de ventas del 4%, los gastos se redujeron en un 13%. Analicemos estos rubros:

La principal causa de la baja de ingresos fue la terminación, a fines del 2014, del contrato de servicio del sistema Sismat con la empresa que fue nuestro principal cliente por varios años. El sistema Efisys también tuvo una reducción de ventas del 5%, pero la razón es un cambio de estrategia al privilegiar el arrendamiento del sistema por sobre la venta. Esto reduce inicialmente los ingresos pero permite tener flujos más estables a lo largo de los años, lo que nos deja ser optimistas en este rubro. Estas bajas fueron compensadas por incrementos de ventas en Eficonta (6%) y una pequeña recuperación de ventas de EasyMed.

Los egresos bajaron más que nada en Eficonta y son consecuencia de la reorganización realizada en el año 2014 que buscaba mayor calidad de servicio, satisfacción de los clientes, y corregir problemas de asistencia, puntualidad y eficiencia. El resultado fue totalmente positivo. Otra reducción importante ocurrió en sistemas, al producirse la salida de una persona y no llenarse su vacante, habiendo logrado que esta salida no afecte a la calidad de servicio. Es muy importante en esta optimización la utilización de tecnologías de Internet, tanto en la generación de nuevos productos como en la facilidad y rapidez de soporte técnico a los clientes.

El siguiente es un breve resumen del desempeño de nuestros productos:

- Eficonta: pasó de ser el 51% a ser el 56% de las ventas, creció un 6% respecto al año 2014.
- Sistema Efisys: Se mantuvo como el 40% de las ventas, y se redujo un 5% frente al 2014.
- Otros ingresos: Este rubro pasó del 9.3% al 3.5% de las ventas por las razones ya indicadas.

2.- PLANES Y OBJETIVOS PARA EL AÑO 2016

La crisis económica ya es manifiesta en este año. Tenemos que evitar que afecte a nuestra empresa y para ello hemos pensado en estas estrategias:

- Dedicar mayores esfuerzos a controlar el volumen de cuentas por cobrar.
- Incrementar dos o tres clientes en Eficonta, que ha demostrado capacidad de crecer con los mismos recursos actuales.
- Ofrecer nuevos productos relacionados con el sistema Efisys. Estamos ya presentando a los clientes los módulos de Producción, Efisys Móvil (basado en nuevas tecnologías) y Workflow. Estos módulos pueden darnos un impulso adicional en ventas.
- Crear una nueva versión de EasyMed basada en tecnologías móviles y cloud.

En los rubros de gastos será muy difícil hacer más reducciones, y más bien es posible que tengamos algún incremento. De todos modos, pondremos mucha atención al monto de gastos.

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

Hemos mantenido un ambiente de armonía en las relaciones laborales, en especial en las salidas de 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. 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, habiendo superado con éxito una auditoría de software por parte de la empresa Microsoft en el año 2013.

En los aspectos societarios se cumplieron las disposiciones de la Junta General del año 2015, así como todos los trámites y exigencias legales.

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 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 2015 se redujeron en un 4.3 % pero los gastos también lo hicieron en un 13.2% con respecto al 2014. La utilidad antes de impuestos fue de 6113.31 USD. Luego de pago de utilidades a los trabajadores, impuesto a la renta y reserva legal, el saldo disponible para los socios es de 3605.71 USD, que recomiendo a la Junta sea pasado a la cuenta de reserva facultativa, para prevenir cualquier situación complicada en el futuro.

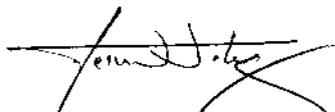
5.- ESTADO DE ADOPCION DE LA NORMA NIIF PARA PYMES Y OTRAS OBLIGACIONES

Smarttec sigue cumpliendo con la aplicación de la norma NIIF para PYMES y la presentación de los informes a la Superintendencia de Compañías según esta norma.

6.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

La Gerencia de Smarttec Cia. 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.