

Quito, 17 de marzo de 2017

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 2016.

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y HECHOS PRINCIPALES DEL AÑO 2016

El año 2016 inició con bajos volúmenes de ventas, que hacían temer que tendríamos una reducción que se estimaba en un 7% respecto al año anterior. La gerencia determinó que la reducción de personal del año 2015 estaba causando una sobrecarga de tareas en el resto de personal. A mediados de año se decidió la entrada de una nueva persona al equipo de trabajo, y esto tuvo la virtud de liberar recursos. La consecuencia fue un incremento de casi 29% de las ventas en el segundo semestre con respecto al primero y un incremento del 3% en el año 2016 con respecto al año anterior. Como consecuencia del incremento de personal, los gastos del año 2016 fueron un 3.6% superiores a los del 2015 y la utilidad del 2016 fue de 5734.08 dólares, un 6.6% menor a la del 2015. De todos modos, se logró el objetivo de tener un tercer año consecutivo con utilidad, revirtiendo la tendencia que se veía en el primer semestre.

Los servicios Eficonta tuvieron en este año una disminución del 10%. Esto se debe a la pérdida de un cliente a fines del 2015 y otro a inicios del 2016, que no se pudieron recuperar. Preocupa a la empresa que estos servicios se han complicado en los últimos años, cada vez hay que cumplir más obligaciones con más instituciones públicas, las multas que aplican las autoridades (es decir, los riesgos) han crecido, los plazos han disminuido cada vez más, y los clientes son reacios a reconocer estos cambios. Es indispensable lograr un incremento de precios o plantearse la viabilidad de este servicio hacia el futuro a mediano plazo.

El área de Sistemas incrementó sus ventas en un 20%, lo que compensó la baja en Eficonta. En particular, Efisys tuvo un 14% de incremento y hubo otros servicios puntuales que tuvieron ventas frente a valores casi nulos en el año anterior.

2.- PLANES Y OBJETIVOS PARA EL AÑO 2017

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.
- Lanzar los primeros sistemas basados en la nube. Se espera lanzar el sistema EasyMed en la nube, como piloto de esta tecnología y para lograr ventas de un producto que ha sido descuidado desde hace mucho tiempo.
- Avanzar fuertemente en la modernización de Efisys para equipos locales y la obtención de un Efisys basado en la nube, para lo cual hay que resolver problemas técnicos como el cambio de lenguaje de programación y de base de datos.

En los rubros de gastos será difícil hacer reducciones, pero evitaremos que crezcan de modo injustificado.

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 2016, 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 2016 crecieron en un 3% pero los gastos también lo hicieron en un 3.6% con respecto al 2014. La utilidad antes de impuestos fue de 5734.08 USD. Luego de pago de utilidades a los trabajadores, impuesto a la renta y reserva legal, el saldo disponible para los socios es de 3173.44 USD, que recomiendo a la Junta sea pasado a la cuenta de reserva facultativa, para prevenir cualquier situación complicada en el futuro.

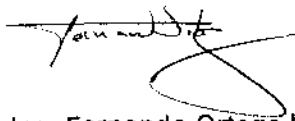
5.- ESTADO DE ADOPCION DE LA NORMA NIIF PARA PYMES Y OTRAS OBLIGACIONES

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 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.