

52489

Quito, 15 de Marzo de 2007

INFORME DEL PRESIDENTE DE SMARTTEC CIA. LTDA.

Señores Socios de Smarttec:

Cumpliendo con lo establecido en los estatutos de Smarttec Cía. Ltda., presento el informe correspondiente al desempeño de la empresa durante el año 2006.

Durante el año 2006 no se pudieron lograr las metas de crecimiento que se habían planificado. Más bien el año inició con la pérdida de algunos clientes y la tónica fue una lucha constante por tratar de conseguir nuevos ingresos que eviten caer en una difícil situación económica. No podemos decir que la razón de estas dificultades haya sido interna, sino que se trató de situaciones especiales que atravesaron algunos clientes. Algunos tuvieron problemas, llegando incluso al cierre de actividades, y otros por el contrario experimentaron un alto crecimiento y se vieron obligados a armar sus propios departamentos internos que reemplazaron a nuestros servicios. Paradójicamente, nos afectó tanto el éxito como los problemas de nuestros clientes.

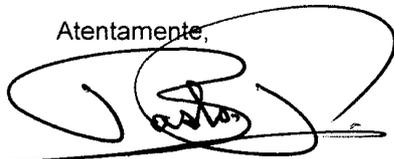
La consecuencia inevitable fue la reducción de las operaciones de Smarttec, lograda básicamente por la separación voluntaria de algunos de los colaboradores de la empresa, cuyas vacantes no fueron cubiertas. A esta disminución aportó el desarrollo de nuevas herramientas por parte del Departamento de Sistemas, que simplificó algunas tareas que normalmente hubieran requerido mayores recursos humanos y económicos.

Precisamente ese es el lado positivo del desempeño en el año 2006. Smarttec continuó el desarrollo de sus sistemas informáticos logrando satisfacer importantes necesidades de los usuarios. Por ejemplo, el SRI impuso un nuevo requerimiento de información a los contribuyentes, llamado anexo transaccional, que exige una gran cantidad de trabajo a los departamentos de Contabilidad. Smarttec perfeccionó el sistema Efisys para lograr reducir en un alto porcentaje la carga que este anexo significa. Esta solución ayudó tanto a nivel interno de la empresa, como a los clientes que utilizan nuestros servicios y sistemas. Esto permitió que las ventas del sistema fueran un importante aporte a las ventas totales.

En otros temas, debo indicar que la empresa se mantiene, como siempre, fiel a las normas legales y estatutarias, y defiende la imagen de servicio de calidad que se ha ganado entre sus clientes aunque ello suponga en ocasiones hacer sacrificios económicos.

El año 2007 se ve desafiante por muchos factores: la nueva realidad política y social, la decisión de uno de los principales clientes de adquirir un nuevo sistema de gran magnitud con lo que dejará de requerir nuestros servicios, etc. Mi recomendación es mantener la estructura pequeña y buscar un crecimiento basado en los sistemas que la empresa ya tiene desarrollados, es decir, aprovechar la gran inversión y el gran esfuerzo que ha requerido crear estas herramientas.

Atentamente,



Rubén Barba Rodríguez
PRESIDENTE
SMARTTEC CIA. LTDA.