

Quito, 12 de marzo de 2008

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 2007.

1.- HECHOS PRINCIPALES DEL AÑO 2007

Luego de las dificultades que tuvimos en el año 2006 por la pérdida de varios clientes del área de servicios administrativos, el año 2007 se veía complicado por la obvia disminución de ingresos que se debía producir. Ya en el año 2006 se había reducido el personal de manera importante, pero a pesar de ello había que tomar medidas que, por un lado incrementen los ingresos, y por otro no signifiquen un crecimiento de los gastos.

A continuación detallo las acciones tomadas en cada área:

- En el área de servicios administrativos Eficonta la decisión fue aprovechar la coyuntura para dar más solidez a los procesos. En años anteriores, para cumplir con las obligaciones con los clientes muchas veces tuvimos que recurrir a esfuerzos extraordinarios de todo el personal de la empresa, incluso de otras áreas. Estos esfuerzos interrumpían fuertemente otras actividades importantes, llegando al efecto final de reducir las ventas de otros productos y servicios. Habiendo sufrido una reducción de clientes en el año 2006, la gerencia decidió hacer un alto para fortalecer los procesos de modo que el personal del área sea capaz de atender siempre todos los requerimientos y sin necesidad de esfuerzos especiales. Este objetivo se logró plenamente ya a mediados de año, permitiendo que para fines de año podamos incorporar un nuevo cliente sin sentir efectos negativos. Los salarios del personal de esta área se subieron de forma significativa para equilibrar con el resto de la empresa. De todos modos esta área sufrió una disminución de ventas del 29% respecto al 2006. Las ventas de esta área bajaron al 36% de las ventas totales, frente al 47% en el 2006.
- Los sistemas terminados y servicios relacionados debían ser los beneficiarios de las acciones indicadas anteriormente, y así fue. Las ventas de sistemas y servicios relacionados creció en el año 2007 en un 39% respecto al 2006, en especial por el desarrollo de adaptaciones con costo para el cliente. Este crecimiento compensó casi totalmente la baja de ventas de servicios administrativos. Esta área subió del 21% de las ventas totales en el 2006 al 31% en el 2007.
Pero este no fue el único punto positivo de esta área: Desde mediados de año, la gerencia decidió que era el momento de actualizar a la empresa en cuanto a las herramientas que utiliza para desarrollo, tema largamente aplazado por el exceso de carga que todo el personal tenía. Gracias a la autocapacitación logramos un muy buen nivel de conocimientos, y para fines del año 2007 un cliente nos contrató para desarrollar un proyecto de desarrollo que utiliza tecnología de punta. Este es un valor intangible, pero sus efectos se verán en el año 2008 y siguientes.
- Los servicios informáticos que brindamos por el sistema Sismat se mantuvieron durante el año 2007. A pesar de la decisión de nuestro principal cliente de pasar a un sistema de código abierto, todavía no ha suspendido ni reducido su necesidad de nuestros servicios. Sin embargo, solo es cuestión de tiempo que esta reducción se dé, y debemos estar preparados para ello.

2.- PLANES Y OBJETIVOS PARA EL AÑO 2008

Nuevamente nos enfrentamos a un año preocupante. Por una parte tenemos amenazas claras como la próxima salida de uno de nuestros principales clientes, y por otro lado la situación política y económica del Ecuador no generan estabilidad ni inversión.

Para enfrentar estos riesgos, seguiremos concentrando los esfuerzos en nuestros sistemas Efisys y EasyMed, vendiéndolos como productos terminados y desarrollando características a pedido de los clientes, en lo posible con un costo para el cliente que las solicita. En el área de servicios administrativos buscaremos un crecimiento a pasos pequeños y seguros, para no desorganizar el buen trabajo del área. Este año seguiremos el esfuerzo por mejorar la mezcla de marketing de los productos de Smarttec, en especial del sistema Efisys. Hemos trabajado en buena forma en el producto, pero tenemos mucho que mejorar en cuanto a promoción y distribución. En especial, vamos a invertir en la presentación externa y papelería promocional del producto, muy importante para incrementar las ventas.

3.- ASPECTOS LABORALES, ADMINISTRATIVOS Y LEGALES

Hemos mantenido un ambiente de armonía en las relaciones laborales. Todos los aspectos legales de la relación con los empleados han sido respetados. Tanto las salidas como los ingresos de personal se han realizado siguiendo todos los procedimientos legales. En lo que tiene que ver con los aspectos administrativos y legales, hemos cumplido con todos 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 los trámites y exigencias legales, en particular se completó el trámite para incorporar un nuevo socio, el Sr. Fabián Burbano.

4.- BREVE ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

La empresa tiene buenos índices de liquidez y solvencia, que le permiten hacer frente a sus necesidades y obligaciones de corto y largo plazo. Las deudas que tenemos son blandas. La cartera por cobrar se mantiene en niveles aceptables y hay una gestión permanente de cobro.

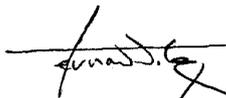
En cuanto a los resultados del ejercicio 2007, ya analizamos anteriormente los rubros de ingresos. En lo referente a los gastos, se los ha mantenido muy controlados. Fue necesario hacer una revisión salarial al personal del área de servicios administrativos con el fin de retener a personal valioso y que se encontraba rezagado en su ingreso.

El resultado final del ejercicio 2007 fue una pérdida de 255.41 USD, válida para todos los aspectos laborales y sociales. Solo para efectos tributarios, existe un gasto no deducible que al ser sumado al resultado da una utilidad de 139.95 USD. El resultado no afecta a la estabilidad de la empresa.

5.- 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 palpables a corto y mediano plazo.

Atentamente,



Ing. Fernando Ortega López
GERENTE GENERAL
SMARTTEC CIA. LTDA.