

INFORME ANUAL DE GERENCIA

PERIODO 2017

SEÑORES ACCIONISTAS: A continuación me es grato poner en su consideración el Informe de Gerencia de la compañía CONSULTORÍA ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS SMARTPEOPLE S.A. correspondiente al año 2017.

Cumplimiento de las metas y objetivos durante el ejercicio económico:

Durante el año 2017 se observó un crecimiento en la facturación, generando ingresos brutos de \$64.529.16, distribuidos en un 52% (\$33.510) en servicios de Outsourcing (52%), y un 48% (\$31.019) en servicios de consultoría.

Los servicios de Outsourcing contratados en el 2016 fueron finalizados por los clientes a mediados de año, en ambos casos por haber reforzado su estructura interna (administrativa y/o de gestión de recursos humanos), si bien han mantenido su interés en contar con servicios puntuales más especializados. La dinámica interna de las organizaciones se vuelve, por tanto, un factor importante para atender, siendo necesario identificar oportunamente posibles amenazas para la prestación de nuestro servicio de Outsourcing, y generando nuevas oportunidades que sean atractivas en costo-beneficio para el cliente y para StrategyPeople.

Por otro lado, se concretaron dos nuevas cuentas de Outsourcing, con las cuales se prevé renovar el servicio en el 2018. La alianza con prestadores de servicios especializados en temas de Seguridad y Salud Ocupacional fortaleció la oferta para estos clientes, complementando la asesoría y desarrollo de productos de recursos humanos mediante entregables visibles para el cliente, que evidencian la ventaja de contar con un servicio profesional en gestión humana.

Respecto a los servicios de Consultoría, fueron provistos principalmente en procesos de selección de niveles técnicos y medios; en los cuales la comunicación y acercamiento durante el proceso, y el seguimiento y apoyo posterior tanto al cliente como a las personas seleccionadas, ha generado valor agregado y fidelización de los clientes más importantes, quienes en algunos casos han referido a la empresa para selección u otros procesos. Adicionalmente, en la rama de consultoría se han efectuado 5 talleres, y programas de evaluación ejecutiva y de coaching.

Si bien hubo un crecimiento importante frente al año 2016 (229%), el cumplimiento del presupuesto de ingresos planteado a inicios del año (\$87.000) fue de un 74%.

En lo referente a los costos y gastos de la empresa, los gastos administrativos y generales fueron de \$9.935 (\$11.090 incluido IVA). Los socios acordaron reservar un 10% de los ingresos brutos para cubrir estos gastos, y la diferencia restante estaría disponible para liquidar los gastos de cada proyecto/ cliente. Debido a que en el año 2016 la mayoría de los proyectos no se liquidaron completamente, en el 2017 se hizo un barrido de los dos años con el fin de no arrastrar diferencias para el 2018, generando gastos en los proyectos por \$57.252 más IVA. Esto explica la pérdida registrada en estados financieros del año 2017.

Cumplimiento de las disposiciones del Directorio y de la Junta General de Accionistas:

Se ha dado cumplimiento a las decisiones y disposiciones de los Accionistas.

Aspectos administrativos, laborales y legales:

En los aspectos laborales, legales y administrativos, hemos cumplido todas las normas establecidas en el Ecuador.

Adicionalmente cabe indicar que durante el año 2017 se continuó con el trámite de registro de la marca Strategy People en el IEPI, iniciado en el año 2016. Al momento las etapas procesales han concluido y el estudio jurídico a cargo, se encuentra a la espera que el IEPI emita la resolución correspondiente, que se estima en aproximadamente 6-8 meses.

A inicios del año 2018, ante el cambio de normativa de afiliación para el Representante Legal en el IESS, se resolvió conjuntamente con los socios, mantener el criterio adoptado desde el 2016, esto es, que la empresa pagará lo equivalente al porcentaje de aportación patronal de los trabajadores privados (actualmente 12.15%); y quien ejerza la gerencia general, pagará la diferencia, siempre y cuando el porcentaje de aporte personal no supere el de los trabajadores en general (actualmente 9.45%).

Recomendaciones respecto de políticas y estrategias para el cumplimiento de los objetivos del siguiente ejercicio económico:

Se espera que para el año 2018 se fortalezca la actividad comercial y administrativa de la empresa, para lo cual se han planteado algunas estrategias:

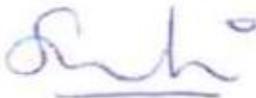
- Enfocar la gestión a retos y metas de facturación. Si bien cada socia y socio ha tenido la prerrogativa de asignar su propio cupo de ventas, es importante recordar que a partir de este periodo, la cartera de clientes será corporativa (aun si provienen de contactos personales) y, en consecuencia, el resultado corporativo puede verse más directamente beneficiado o afectado por la gestión individual.
- Toda vez que la cartera de clientes se vuelve corporativa, se ha planteado que la reserva interna del 10% de la facturación bruta sea proporcional al nivel de ventas de cada socia o socio frente al total.
- Es necesario reforzar la gestión comercial, sea mediante el fortalecimiento de las habilidades de los socios, o mediante acciones empresariales como la contratación de servicios especializados en ventas, campañas, visitas a clientes, alianzas, talleres y charlas, etc. Asimismo, es prudente monitorear las necesidades de clientes actuales o potenciales, sea con los productos que actualmente ofrece la empresa, o con otros que se puedan desarrollar o rediseñar, de ser necesario.
- Se debe efectuar oportunamente la liquidación de proyectos facturados, de ser posible de manera mensual o como máximo cada trimestre. Es necesario precautelar el flujo de caja tanto de gastos generales como de ingresos y egresos

de cada proyecto, previendo las afectaciones que pueden tener en este flujo las retenciones y egresos por concepto de pagos de impuestos. A su vez, se recomienda reducir los montos en cuentas por pagar a socios que se evidencian en el balance de situación.

- Se ha evidenciado la necesidad de mayor acompañamiento y asesoría contable y tributaria, con el fin de monitorear oportunamente la eficiencia financiera de la empresa, para lo cual se ha convenido con la Contadora General reuniones específicas de retroalimentación y consultas, cada trimestre.

Auguro éxitos para la compañía en el año 2018.

Atentamente,



María Gabriela Espinosa Andrade
Gerente General
Consultoría Administración de Recursos Humanos Smartpeople S.A.