

INFORME DE GERENCIA POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2.014

Quito, 20 de marzo del 2.015

Señores

Socios de Venture Venti Cia. Ltda.

Presente.-

Presento ante ustedes el informe de Gerencia por el período del primero de enero del 2.014 al 31 de diciembre de 2.014 dando cumplimiento a las disposiciones emitidas por la Superintendencia de Compañías.

1. En el ámbito operativo.-

- Uno de los eventos más importantes del 2014 fue la necesidad del diseño, desarrollo e implementación en varias de las empresas de nuestros clientes de la documentación electrónica, ya que de acuerdo a la normativa del SRI, todos los contribuyentes especiales y empresas exportadoras debieron dar cumplimiento a dicha normativa desde octubre del 2014, motivo por el cual, nuestro esfuerzos fueron orientados a dicho cumplimiento con el objeto de satisfacer los requerimientos de nuestros clientes al respecto, máxime que el 95% de ellos debieron cumplir con tal norma
- Varias de las metas propuestas el año pasado, como: Integrar el módulo de ventas al de inventarios, desarrollar el módulo de nómina, desarrollar el módulo de activos fijos en la plataforma WEB, fueron cumplidas, más sin embargo no han sido implementadas por falta de interés en los nuevos clientes en la versión nueva y su confirmación de implementarse con la versión antigua.
- Para el próximo año se prevé realizar las siguientes actividades principales:
 - Realización de un portal web integrado al Venture ERP Software, con la finalidad de que nuestros clientes exportadores agro industriales puedan llegar de mejor manera al cliente final, ya que la situación comercial mundial ha afectado bastante al sector, debido a la baja del petróleo, apreciación del dólar y disminución de materias primas en general.
 - Concluir con la implementación de la documentación electrónica.
 - Comercializar las dos versiones de Venture ERP, para lo cual se planifica la implementación de un plan de marketing a partir del segundo semestre del presente año, con la finalidad de incrementar las ventas, esto debido a que el año anterior no se lo pudo realizar por los constantes nuevos requerimientos de las entidades de control que debimos dar cumplimiento y con la finalidad de que nuestros clientes acaten dichas disposiciones a tiempo.

- El personal técnico, de forma general, se ha mantenido cumpliendo sus compromisos de trabajo dentro de la empresa. Se vislumbra mantener el personal actual, tomando en cuenta que existe mucha oferta de mano de obra en el área de sistemas, principalmente debido a la llegada de miles de profesionales venezolanos y cubanos, así como la no renovación de contratos por parte del gobierno, debido posiblemente a las dificultades económicas generadas por la disminución ostensible del precio del petróleo y la imposibilidad de cubrir el presupuesto fiscal.
- Ventajosamente para el presente año 2015 aunque se prevé cubrir el presupuesto de gastos, merced a las ventas de sistemas de fin de año 2014 y las de inicio del presente, sin embargo la situación económica del país proyecta una disminución por ventas de nuestro ERP en este 2015.

2. En el ámbito financiero.-

En referencia a los ingresos, gastos y utilidades:

- Durante el pasado año 2014 se incrementaron las ventas en el orden del 20%, sin embargo debe aclararse, que dicho aumento obedece a la comercialización de documentación electrónica en el 100% de nuestros clientes, motivados tanto por la integración como por los bajos precios ofrecidos por nuestra empresa. Dichos ingresos recomendamos declararlos como ingresos no devengados ya que aún no han sido implementados en real en ninguno de nuestros clientes con facturación electrónica
- En cuanto a las utilidades, desde el punto de vista real, es decir sin tomar en cuenta los ingresos no devengados por documentación electrónica, se han mantenido respecto al 2013.

3. En cuanto a los cuentas de activos y pasivos.-

- Nuestros activos han crecido en aproximadamente 15% en comparación con el 2013 debido a los anticipos de clientes relacionados con la venta de las opciones de documentación electrónica.
- En cuanto a la cartera de clientes se ha incrementado en relación al 2013 en un 15% aproximadamente, lo cual en gran parte corresponde a los anticipos de clientes facturados y no cobrados, relacionados con documentación electrónica y nuevos contratos firmados a finales de año como son: Astra, Cerraduras Ecuatorianas y Mexce.
- En general este 2014 hemos tenido un buen flujo de efectivo aunque el número de nuevos clientes ha disminuido, a no ser por las ventas del sistema ERP de fin de año, creemos motivados por las opciones de documentación electrónica, ya que nuestro ERP fue el primero en ofrecer estas facilidades integradas y en línea.
- Los precios por soporte y mantenimiento se mantendrá conforme a la política de reajuste bi anual de la empresa, sin embargo, por el momento, en función de la crisis económica, no sería recomendable ajustarlos nuevamente en el 2016 debido a la difícil situación de todas las

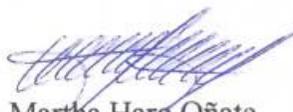


empresas exportadoras e importadoras del país, tomando en consideración que el 80% de nuestros clientes forman parte de este tipo de compañías.

- Es importante señalar que los objetivos principales para el presente año implican un reto común para todas las empresas: Vender más y disminuir los gastos al máximo.

Pongo en consideración de ustedes Señores Accionistas el informe de Gerencia y los respectivos estados financieros con sus documentos de soporte.

De los Señores Accionistas



Martha Haro Oñate
Gerente General
1703214286