



INFORME DE GERENTE

A los accionistas de
STRATEGA BDS S.A.
Quito, Ecuador

De mis consideraciones:

Como Representante Legal de STRATEGA BDS, presento a continuación el informe de las actividades ejecutadas y de los resultados obtenidos durante el periodo comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre de 2012, en los procesos de Gestión Proyectos, Dirección Administrativa - Financiera, Evaluación y Mejora continua de acuerdo a los objetivos y el fiel cumplimiento con las normas vigentes.

OBJETIVOS PROGRAMADOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2012

De acuerdo a lo Presupuestado para el 2012 los ingresos se realizaron: mediante el desarrollo e implementación de todos los objetivos sociales como son; promocionar, desarrollo y prestación efectiva de servicios profesionales y técnicos en áreas empresariales, corporativas, contables, financieras, administrativas y comerciales, asesoría, capacitación de personal, tercerización y prestación de servicios en las diferentes disciplinas del negocio, actividades que están reflejadas en el balance del 2012.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO

Se ha cumplido con todas las Normas Legales, Estatutarias y Reglamentarias dispuestas por la Junta General de accionistas durante este ejercicio económico 2012, de igual manera ha cumplido con todas las normas de propiedad intelectual.

INFORMACION SOBRE HECHOS PRODUCIDOS EN EL EJERCICIO ECONOMICO 2012, TANTO EN EL AMBITO TECNICO ,ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

En el Balance de mi Gestión durante el periodo del 2012, como Representante Legal y de parte de todo el personal que día a día realiza sus labores es muy grato presentar estos resultados que comprometen aun más todas nuestras actividades en aras de garantizar siempre un excelente servicio,

Las actividades desarrolladas tanto en el ámbito técnico, administrativo, laboral:

- a) Se ha reestructurado el área técnica, conformando alianzas con equipos nacionales y extranjeros, para atender de mejor manera los servicios de consultoría de Stratega.
- b) Se ha identificado algunas necesidades que pueden ser atendidas por el equipo técnico (consultor)
- c) Se ha presentado ofertas y propuestas técnicas para la ejecución de consultorías tanto en el sector público como en el sector privado.
- d) Se ha calificado a Stratega para la ejecución de proyectos en entidades Gubernamentales



- e) Se ha continuado con la capacitación permanente del personal del área contable con la finalidad de mejorar y actualizar nuestros procesos.
- f) Renovación del contrato con Fundación Educate por servicios de soporte técnico de la plataforma APCI para el Proyecto Más Tecnología para colegios de la ciudad de Guayaquil :
 - Conformación del equipo de trabajo para mantenimiento
 - Técnico para soporte del APCI y atención de la línea 1800
 - Técnico desarrollo de paginas Web y soporte de los Web de la Fundación
 - Técnico de campo para dar soporte a los equipos, redes y APCI en los colegios
 - Asistente-Coordinador técnico.
- g) Se continuó con el plan de optimización de los procesos de recuperación de cartera.
- h) Con relación a Bworks, se ha renovado los contratos con nuestros clientes actuales, incrementándose las tarifas por nuestros servicios entre el 10 y 15%.

SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.

Efectuamos un detalle resumido de los resultados durante el periodo económico del 2012.

Durante el ejercicio económico del 2012, los ingresos operacionales y no operacionales ascendieron a de \$ 668.880.53.

En el desarrollo del periodo los gastos sumaron US\$ 661.815.15, detallados de la siguiente forma:

- Gastos operacionales US\$ 649.646.36; y
- Depreciación de Activos US\$ 12.168.79

Generando en el ejercicio 2012 una utilidad neta US\$ 3.766.87 luego de realizar las provisiones legales que son:

- 15% de participación para trabajadores, US\$ 1.059.81
- 25% de impuesto a la renta; anticipo, US\$ 2.238.70

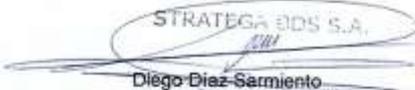


RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL EN RELACION A POLITICAS Y ESTRATEGICAS PARA EL PERIODO DEL 2012.

Para el año 2013, debemos considerar las siguientes estrategias para incrementar los ingresos y así poder obtener márgenes que sean productivos para la empresa y sus socios:

- a) Incrementar actividades de consultoría en las áreas de especialización de Stratega, que nos permitan sostener operativamente las actividades, planteando metas reales de cumplimiento y evaluando la ejecución de los mismos.
- b) Trabajar en el posicionamiento de Stratega tanto a nivel nacional como internacional.
- c) Identificar mecanismos para atraer nuevos clientes y desarrollo de nuevos proyectos.
- d) Mantener capacitado al personal de Stratega, en temas de interés que permita plasmar en nuevas oportunidades en desarrollo de proyectos.
- e) Implementación de Sistema de calidad ISO-9001, con la finalidad de buscar la excelencia en todos los servicios.

STRATEGA BDS S.A.


Diego Diaz-Sarmiento
PRESIDENTE EJECUTIVO
STRATEGA BDS

Quito, 31 Marzo del 2013