

Quito, 22 de Marzo de 2013

## INFORME DE GERENCIA

Señores  
ACCIONISTAS  
Presente

De mi consideración

De conformidad con lo dispuesto en la Ley de Compañías y en mi calidad de Gerente General de SMARTWORK S.A., tengo a bien presentar el informe sobre las actividades de la Empresa para el periodo comprendido desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del 2012.

### 1. HECHOS PRINCIPALES DEL AÑO 2012

Las actividades de la gerencia y del giro del negocio se han orientado conforme a la Planificación Estratégica 2009 - 2015 aprobada por la Junta General de Accionistas, sin perder de vista las recomendaciones de los accionistas durante el año.

Justamente en base a las recomendaciones acogidas de parte de los accionistas, se inició el proceso de preparación de la empresa para poder exportar sus productos y servicios fuera de la ciudad y del país. Para ello se consideró como fundamental para el año 2012 e generar un capital de riesgo inicial, que una vez consolidado en el año 2013 y 2014 se puedan ejecutar las nuevas iniciativas, sin poner en riesgo la operación regular.

Por tal motivo, la empresa concentró una buena parte de su actividad en trabajar sobre los servicios de consultoría de desarrollo de software a medida e implementaciones tecnológicas para sus clientes actuales y formación de nuevos clientes, potenciando fundamentalmente la generación de un fondo económico para inversiones de riesgo y el fomento del prestigio de la empresa en el mercado ecuatoriano.

El principal cliente de la empresa ha sido el Municipio de Quito, que dada su amplia necesidad de creación y reemplazo de tecnologías y sistemas ha solicitado contratar a SmartWork para provisión de



Av. Pichincha 21 y Av. 11 de Agosto - DC 1904  
(593-2) 257552 2557313  
info@smartwork.com.ec  
http://www.smartwork.com.ec



servicios de desarrollo de software en la modalidad de consultoría y de adquisición de software. La empresa tuvo excelentes resultados en los proyectos abordados, haciéndose acreedora de reconocimiento y de ser convocada a participar en múltiples procesos de contratación.

Esto ha permitido también que el equipo técnico gane mucha experiencia en lo que se refiere a implementaciones críticas y de visibilidad pública.

Así mismo, se ha trabajado con otras instituciones de tipo privado, como lo es QBE Seguros Colonial, que gracias al reconocimiento obtenido por el buen nivel de servicio prestado, ha convocado a la empresa a participar en diferentes procesos de implementación tecnológica.

Los proyectos más relevantes fueron los siguientes:

- **Mi QBE**
  - Se firmó un contrato para el desarrollo de un aplicativo móvil que tiene como objetivo que la compañía publique sus servicios a sus usuarios a través de dispositivos móviles tipo "Smartphone" a los clientes de QBE que tengan acceso a Internet móvil, presentándoles un grupo de herramientas que le permitan principalmente gestionar sus siniestros de vehículos.
- **Mi QBE SOAT**
  - Se firmó un contrato para el desarrollo de un software web, que tiene el objetivo de establecer la conexión con el Botón de Pagos de Diners Club del Ecuador, de tal manera que los clientes de QBE puedan realizar la venta de SOAT por medio del internet, con pago en línea.
- **QBE - "Se buena compañía"**
  - Se firmó un contrato para el desarrollo del software base, actuando como aplicación en Facebook, que serviría para la campaña publicitaria realizada por la empresa QBE Seguros Colonial para que la gente publique diversos videos sobre las formas de cómo mejorar la seguridad en las vías, permitiendo que luego de un sorteo, se entreguen múltiples premios.
- **Municipio de Quito - Sistema de Bienes Inmuebles Patrimoniales**
  - Se firmó un contrato para el desarrollo del Sistema de Bienes Inmuebles Patrimoniales (SIABIP), con el objetivo de administrar las fichas de información disponible de los bienes patrimoniales de control del Municipio de Quito. Existen diversos tipos de bienes inmuebles valorados y catalogados a través de este sistema, como son los

bienes de arquitectura civil, religiosa, funeraria, haciendas, conjunto urbano, mobiliario urbano, entre otros.

- Municipio de Quito – Sistema Impositivo de la Actividad Económica
  - Se inició con el desarrollo del sistema de Gestión de la Patente Municipal, con el objetivo fundamental de gestionar el proceso de declaración de la Patente y 1.5 por mil, por medio del Internet, y conectándose con el sistema de Pagos Municipal para la recaudación de valores por medio de Internet. Este sistema forma parte del Core de sistemas del Municipio de Quito.
- Municipio de Quito – Sistema de Mercados y Comercio Autónomo
  - Se firmó un contrato para el desarrollo de la segunda fase del sistema de Comercialización del Distrito. Inicialmente se trabajó en el proyecto de información de Centros Comerciales del Ahorro, y en esta segunda fase se busca el objetivo de generar información sobre los puestos y comerciantes en los mercados, y también la información sobre los comerciantes y permisos del Comercio Autónomo.
- Municipio de Quito – Sistema de Conflictos Socio Políticos
  - Se firmó un contrato para el desarrollo de un sistema que permita la administración de la información relacionada con los niveles de conflictividad de tipo socio política del Distrito Metropolitano de Quito, de tal manera que a través de esta información, el Municipio pueda actuar de forma preventiva las problemáticas relevantes presentadas en la ciudadanía.
- Municipio de Quito – Registro de la Propiedad – Sistema de Certificaciones
  - Se firmó un contrato con el Registro de la Propiedad para el desarrollo de un software web que permita que los usuarios del Registro de la Propiedad puedan solicitar certificados de Gravámen, de Venta, de Propiedades, de Búsqueda, entre otros, directamente por Internet, incluyendo el proceso de pago en línea.
- Municipio de Rumiñahui – Transferencia de Dominio
  - Se firmó un contrato con el Municipio de Rumiñahui para el desarrollo de un sistema que permita automatizar el proceso de Transferencia de Dominio en el Municipio, generar los valores de los impuestos correspondientes según la legislación vigente, siendo el eje fundamental la coordinación entre los funcionarios de Ventanilla, del área de Catastro, del área de Rentas y el Registro de la Propiedad.



## 2. BREVE ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

En el presente año se obtuvo una utilidad neta (después de impuestos) de US\$ 20.737,81;

El Ingreso obtenido por venta de Software fue de US\$ 240.915,31. No hubo ingresos por actividades extraordinarias.

Los gastos fueron de US\$ 30.278,71 y los costos fueron de US\$ 177.894,16.

Se puede denotar un incremento notable en los ingresos de la empresa, y un mejor tratamiento de los costos y gastos, que según la tendencia del mercado, se espera que el año 2013 siga un crecimiento en esas mismas proporciones.

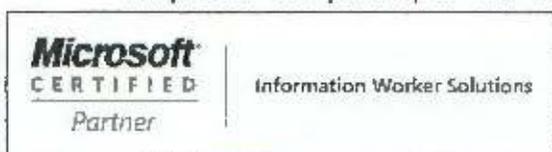
Adjunto al presente Informe de Gerencia se encuentran los Estados Financieros de la empresa para su revisión, con fecha de corte de 31 de Diciembre del 2012, debidamente certificados por el Comisario de la empresa.

## 3. PLANES Y OBJETIVOS PARA EL AÑO 2013

Conforme con la planificación estratégica consensuada durante el año 2009, la empresa ha cumplido sus lineamientos de forma adecuada e inclusive para varios puntos ha logrado superar lo previsto. Aunque también han existido diversas variaciones por cuestión de dificultades encontradas al momento de poner en práctica ciertos puntos señalados en el documento original.

Es por eso que se sugiere que al iniciarse la ejecución del quinto año de dicha planificación, se realice un proceso de validación y ajuste, para confirmar su orientación y contexto de ejecución, y también se analice e incorpore nuevos lineamientos estratégicos planteados por la gerencia, para fomentar que la empresa pueda ser ágil y adaptarse a nuevos escenarios que se están presentando en la competencia y el mercado.

Al respecto de la participación en el mercado, se establece como cliente estratégico al Municipio de Quito, pues nuestra empresa ha ganado amplia y valiosa experiencia al respecto del manejo de la arquitectura de aplicaciones propuesta por la DMI (Dirección Metropolitana de Informática), y al respecto de los sistemas centrales municipales. La complejidad de estos estándares y la dificultad y tiempo de aprendizaje por nuevos participantes, favorecen a la empresa en participar en múltiples proyectos durante el año por



demostrar la experiencia específica requerida, que hace que los proyectos tengan bajos niveles de riesgo de no cumplimiento o retraso. Se establece como política de gerencia el desarrollo o adquisición de utilitarios que faciliten el desarrollo de software para esta arquitectura (generadores de código fuente, optimizadores de tiempo de ejecución, generación de scripts, entre otros), de tal manera que se logre que los márgenes de utilidad de este tipo de proyectos sea mayor al estándar de proyectos a medida.

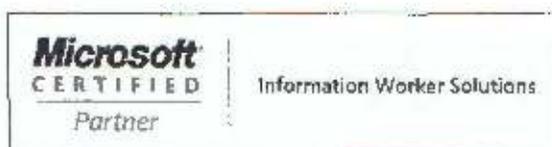
Se busca abrir nuevos clientes estratégicos, basado en la premisa ganar – ganar, de tal forma que el año 2013 sea un año estable económicamente y que aporte en experiencias y conocimiento clave al equipo técnico.

Se pone en consideración también el aspecto de abrir la oferta de nuevas tecnologías dentro de la empresa, siendo por ejemplo las herramientas Open Source uno de los productos más solicitados en el mercado ecuatoriano. Para ello se requerirá el establecer un nuevo equipo técnico y generación de nuevas prácticas y metodologías para ofrecer a los clientes productos de calidad. Se evaluará la pertinencia y retorno esperado de esta iniciativa, para ponerla en marcha.

En general, el lograr consolidar nuevos proyectos durante el año 2013 permitirá la generación de un fondo de capital de riesgo que permita soportar las nuevas incursiones. No solamente el aspecto económico es el eje de la nueva etapa de la empresa, sino que la empresa vaya ganando un mejor capital intelectual en el equipo técnico, que permita a la empresa soportar nuevas exigencias y estándares internacionales, a los cuales se desea apuntar en un corto plazo.

#### 4. CONSIDERACIONES FINALES

Es importante explicar a los accionistas que los resultados económicos todavía no corresponden al total del potencial que la empresa puede brindar, debe considerarse que se está en una época de transformación, adaptación y de inversiones de riesgo, en donde todos los esfuerzos enfocan en el incremento de las capacidades como empresa para generar un crecimiento sostenido y sustentable. Para el año 2013 se concentrará esfuerzos hacia la finalización de la inversión, lo que significará de la misma manera el comprometer a la empresa a nuevos proyectos de desarrollo a la medida y consumir dichos recursos en inversiones sobre productos e incursiones en nuevos escenarios de participación. Se espera contar con resultados económicos durante los siguientes años con crecimiento favorable sostenido.



A handwritten mark, possibly a signature or initials, consisting of a large, stylized letter 'A' with a horizontal line through it, located in the bottom right corner of the page.

Agradezco la confianza depositada en mi gestión, anticipando para el siguiente período mis mejores esfuerzos para conseguir las metas planteadas acorde a la Planificación Estratégica y las consecuentes expectativas financieras.

Atentamente,



Ing. Andrés Bastidas  
GERENTE GENERAL