

Quito, 22 de Marzo de 2014

## 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 período comprendido desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del 2013.

### 1. HECHOS PRINCIPALES DEL AÑO 2013

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, en el modelo de negocio llamado casa de software.

Para ello se consideró como fundamental para el año 2012 y 2013 el generar un capital de riesgo inicial, que una vez consolidado, en el año 2014 y 2015 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.



Av. Patria E2-21 y Av. 10 de Agosto. Of: 1004  
(593-2) 2557352 2557353  
Info@smartwork.com.ec  
<http://www.smartwork.com.ec>



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 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.

Asimismo en la empresa AIG Metropolitana se ha mantenido una relación permanente de trabajo desde hace ya varios años, consolidando a la empresa como proveedor de software e implementaciones tecnológicas de facto.

Los proyectos más relevantes fueron los siguientes:

- AIG Metropolitana
  - Contrato permanente de soporte al Sistema Módulo de OT's
  - Utilización del Módulo de Ot's para la implementación del Módulo de Quejas
  - Utilización del Módulo de OT's para la implementación del Módulo de Cobranzas
  - Desarrollo del nuevo sistema de Seguimiento a Documentos Legales
- Consorcio del Pichincha
  - Gracias a la alianza con AIG, se estableció el contrato de elaboración de una plataforma dinámica para gestión de seguros entre ambas empresas.
- QBE Seguros Colonial
  - Contrato permanente de soporte, en el que se amplió para cubrir todas las herramientas implementadas en la empresa.
  - Implementación del Workflow de SmartWork para el área de Operaciones de la empresa.
  - Desarrollo del sistema QBE Subastas, que busca establecer los mecanismos necesarios para subastar bienes recuperados luego de un siniestro cubierto por la empresa.
  - Desarrollo del sistema QBE Asignación Talleres, que permite la asignación automática del taller de reparación de un vehículo luego de confirmarse un siniestro.



- Municipio de Rumiñahui – SGT – LUF
  - Al final del año se concretó el desarrollo del sistema de Licencia Única de Funcionamiento y del sistema de Gestión Territorial
- Cierre de Trabajo con DreamQuest
  - En el año 2013 se disminuyó notablemente la participación en proyectos conjuntos con la empresa DreamQuest, dado que su orientación en la relación de negocios cambió.
- Municipio de Quito – Segunda Fase SIABIP
  - Se realizó la contratación de un contrato complementario, en el que se extendía las características y fichas solicitadas en el sistema SIABIP original desarrollado en el año 2012.
- Municipio de Quito – Mercados, Ferias y Plataformas
  - Se realizó la contratación del sistema que regula la información de los Mercados, Ferias, Plataformas y Comercio Autónomo del Distrito.
- Municipio de Quito – Sistema Impositivo de la Actividad Económica
  - Se realizó la contratación del sistema de la Patente Municipal, sistema que tiene la capacidad de recibir las declaraciones de impuestos directamente a través del Internet y facilitar su cobro a través del Internet.
- Municipio de Quito – Registro de la Propiedad, Certificaciones
  - Se realizó la contratación del sistema de Petición de Certificaciones, de tal manera que los usuarios puedan solicitar Certificados a través del Internet.
- Presidencia de la República, Contrato de Soporte
  - Se formalizó la contratación del contrato de soporte permanente en la Presidencia de la República, para el sistema de Compromisos Presidenciales.
- SNAP, Compromisos
  - Se realizó la contratación e implementación del sistema de disposiciones dentro de la Secretaría Nacional de la Administración Pública.
- Consejo de la Judicatura, Disposiciones
  - Se realizó la contratación e implementación del Sistema de Gestión de Disposiciones, para el control a la gestión de toda la institución.

## 2. BREVE ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

En el presente año se obtuvo una utilidad neta (después de impuestos) de US\$ 25,096.69;

El Ingreso obtenido durante el ejercicio fue de US\$ 290,115.77, de los cuales US\$ 287,742.13 corresponden a actividades ordinarias (Desarrollo de software, mantenimiento de programas, servicio de



A

dominios, asesoría técnica, licencias), y el restante en Ingresos no Ordinarios (Interés en Inversiones).

Los gastos fueron de US\$ 126,079.59 y los costos fueron de US\$ 124,907.64.

En comparación con el año 2012, en el año 2013 se encuentra un incremento en los ingresos de la empresa, una mejor distribución entre los costos y gastos, y un margen de utilidad positivo.

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 2013, debidamente certificados por el Comisario de la empresa.

### 3. PLANES Y OBJETIVOS PARA EL AÑO 2014

En el año 2014 se espera solamente una estabilización o un bajo crecimiento de los ingresos por ventas, a razón de que una buena parte de las actividades de la empresa se los realizó en el sector público (específicamente en Municipios), y que dada la coyuntura de los cambios de autoridades políticas seccionales previstas para el año 2014, seguramente existirá una disminución en la contratación de proyectos de software y congelamiento en el sector. La empresa buscará aprovechar y consolidar fuentes alternativas en el sector privado, mientras el sector se estabiliza.

Es importante también señalar que los lineamientos de la planificación estratégica durante el año 2013 han ido perdiendo fuerza dentro de la empresa, principalmente porque los hitos planteados en el plan estratégico se encuentran desfasados por diversas circunstancias y dificultades encontradas en su puesta en marcha, ya siendo muy distante e inalcanzable según los tiempos originalmente propuestos. Si bien los conceptos estratégicos centrales deberían mantenerse y promulgarse, se solicitará que en el año 2014 se realice un nuevo ejercicio de planificación estratégica general, que recoja los elementos trascendentales de la planificación estratégica anterior y también considere nuevos aspectos de la situación actual y futura de la empresa.

Al respecto de la participación en el mercado, se establece como nuevo sector estratégico al de Seguros (Aseguradoras, Brókers, Agentes, Proveedores de Servicios, etc). La empresa ha ganado amplia y valiosa experiencia al respecto del giro de negocio de los seguros, siendo inclusive parte del proceso la capacitación a parte del personal, no solamente en aspectos tecnológicos, sino también en el giro de negocio de los seguros, siendo esto una gran ventaja comparativa en relación a empresas de la competencia.



El sector público se considerará como un segundo sector estratégico, pues si bien las autoridades seccionales serán cambiadas (fuente de la mayor cantidad de proyectos del año anterior), las otras instancias del estado se mantienen estables y por tanto se puede buscar concretar diversas iniciativas en este medio, dado el conocimiento del manejo de contratos públicos y el posicionamiento que la empresa ha ganado en los últimos dos años en el sector público. De la misma manera se buscará aprovechar la llegada de nuevas autoridades seccionales para ofrecer servicios en apoyo a sus iniciativas de gobierno.

A razón de los lineamientos del sector público y en general de la realidad de muchos de los proyectos públicos y privados que se realizan en el país, es necesidad imperante que la empresa abra su base tecnológica, de tal forma que tenga la capacidad técnica de ejecutar proyectos en nuevas tecnologías diferentes a Microsoft (obviamente sin dejarla de lado), enfocándose principalmente en tecnología Java, Oracle, MySQL, que son herramientas comunes de software Open Source o de proyectos empresariales que se están utilizando abiertamente en el mercado. En el año 2014 se deberá desarrollar una nueva arquitectura, promover el desarrollo de productos propios, capacitar a todo el personal, hacer los nexos de negocio y otras actividades para que la empresa se encuentre a punto de usar las nuevas tecnologías y de llevar independientemente proyectos completos sin correr riesgos elevados.

Se establecerá 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 similar o mayor al estándar del mercado.

Se buscará abrir nuevos clientes estratégicos, todavía en el ámbito de la consultoría de software, basado en la premisa ganar – ganar, de tal forma que el año 2014 sea un año estable económicamente y que aporte en experiencias y conocimiento clave al equipo técnico y a las áreas directivas.

Se preparará las bases para que en el año 2015 y en adelante se consoliden las inversiones realizadas en los últimos años, al contar con productos y servicios maduros y de alta calidad con los que ya sea posible iniciar el ciclo de transformación de la empresa a casa de software.

Por tanto el trabajo del 2014 se concentrará en consolidar nuevos proyectos / clientes / servicios que permitan la generación de un fondo



de capital de riesgo que sustente nuevas incursiones dentro de un plan de Sustentabilidad.

No solamente el aspecto económico es el eje de la nueva etapa de la empresa, sino que la empresa deberá ir ganando un mejor capital intelectual en el equipo técnico, que le permita soportar nuevas exigencias y estándares internacionales, a los cuales se desea apuntar ya 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 2014 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 y sostenido.

Agradezco la confianza depositada en mi gestión, anticipando para el siguiente período mis mejores esfuerzos para conseguir las metas planteadas acorde a las expectativas de los accionistas, de los clientes, de los empleados, de los proveedores y en general de la sociedad.

Atentamente,



Ing. Andrés Bastidas  
GERENTE GENERAL