



smartwork

Quito, 21 de marzo de 2018

## 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 2017.

### 1. HECHOS PRINCIPALES DEL AÑO 2017

La situación económica del país ha sido extremadamente difícil desde el año 2015, entrando en un proceso de recesión económica general que ha afectado el desarrollo del país desde entonces y en muchas aristas y sectores, debido principalmente por la fuerte bajada del precio del petróleo, los bajos precios de las materias primas, la apreciación del dólar, por el desfinanciamiento del sector público, y la reconstrucción de infraestructuras tras el terremoto que sacudió el país en 2016.

Según CESLA (Centro de Estudios Latinoamericanos), en su informe correspondiente al Diagnóstico Económico de Ecuador de enero 2018, se observa un estancamiento de la economía tras finalizar 2017. La inyección de recursos durante la campaña electoral, financiados principalmente con deuda externa, han permitido incrementar el consumo privado. Sin embargo, se reduce la inversión, y principalmente la inversión extranjera directa, en un contexto de incremento de la deuda pública. Por su parte, disminuye la tasa de desempleo, mientras que las condiciones laborales empeoran debido al enorme subempleo. Las exportaciones petrolíferas se han reducido, lo que refleja un empeoramiento en la producción del sector y la necesidad de aplicar políticas encaminadas a la diversificación.

A.



smartwork

Ante este escenario se ha frenado la realización de nuevos proyectos en todos los ámbitos, y con gran fuerza en el ámbito del desarrollo de software tanto para el sector público como para privado, al considerarse una inversión "aplazable", lo cual se refleja en un impacto económico de la empresa con ingresos significativamente menores a los obtenidos en años anteriores por la disminución de contratación en general por parte de los clientes. Otro efecto de esta recesión ha sido el cierre definitivo de múltiples empresas del mercado local de software y que las empresas sobrevivientes se hoyan visto en la necesidad de reducir considerablemente su personal y competir activamente por la captación de los pocos proyectos del mercado. Donde antes había pujando por un proyecto una o dos empresas, ahora hay entre 8 y 10 empresas, muchas cotizando al costo para poder tener ingresos. Con estos antecedentes, a nivel empresa, el año fue negativo en todos los frentes, reflejándose una pérdida económica significativa, que se espera recuperar en el transcurso del 2018 y años venideros, aprovechando la amortización de la pérdida y el posicionamiento logrado en el sector.

La empresa concentró una buena parte de su actividad en trabajar sobre los servicios de consultoría de desarrollo de software a medida, implementaciones tecnológicas para sus clientes actuales y formación de nuevos clientes, potenciando fundamentalmente la generación de oportunidades de negocio que impliquen ingresos permanentes, donde principalmente destaca el servicio de soporte, mantenimiento y asesoría en sistemas, con operación en base a horas técnicas de ejecución y valores fijos mensuales.

La estrategia temporal es la estabilización de ingresos para mantener la operación de la misma, así como la consolidación de nuevas líneas de negocio que permitan diversificar los ingresos de la empresa.

Cabe mencionar que se tomó la decisión de no reducir el personal, aun siendo el rubro más grande del gasto de la empresa, por respeto a las personas que nos han acompañado durante muchos años y no desarmar un equipo técnico que ha costado mucho tiempo conformar. De esta forma se pretende estar preparados y contar con mucha mayor fortaleza técnica que la competencia para el arranque del año 2018, mismo que se ve promisorio a vista de las nuevas políticas impulsadas por el gobierno, especialmente en su intención de promulgar leyes que fomenten la reactivación económica y los incentivos para emprendimientos y empresa privada.



smartwork

## 2. BREVE ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

En el presente año se obtuvo una pérdida del ejercicio de US\$ 65.525,48

El Ingreso obtenido durante el ejercicio fue de US\$ 250.898,81; de los cuales US\$ 238.894,18 corresponden a actividades ordinarias (Desarrollo de software, mantenimiento de programas, servicio de dominios, asesoría técnica, licencias), y el restante en Ingresos no Ordinarios (Interés en Inversiones).

Los gastos fueron de US\$ 60.280,18y los costos fueron de US\$ 256.298,74.

En comparación con el año 2016, en el año 2017 se presenta un decremento en los ingresos de la empresa, condicionado principalmente por la recesión económica antes explicada, que golpeó no solamente a la empresa sino a todo el sector.

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 2017, debidamente certificados por el Comisario de la empresa.

## 3. PLANES Y OBJETIVOS PARA EL AÑO 2018

La recuperación económica del país es lenta y plantea todavía escenarios de incertidumbre lo que invita a la prudencia. El gobierno manifiesta la intención de promulgar leyes que fomenten la reactivación económica y los incentivos, pero sin que hasta la fecha se hayan concretado mayores iniciativas.

En el año 2018 nos concentraremos en conseguir nuevos proyectos y clientes, en otros sectores productivos, que permitan recobrar los niveles de facturación que la empresa tenía acostumbrado en años anteriores.

Adicionalmente se incursionará en el modelo de venta de BPM Mainer como el primer producto ya consolidado para la empresa, producto en el cuál se ha tenido mayor experiencia y contacto con los usuarios.

Se realizarón inversiones en investigación y desarrollo de tecnologías que permitan generar software multi-plataforma y que reduzcan significativamente el tiempo de desarrollo.

Al respecto de la participación en el mercado, se continuará con el enfoque al servicio de empresas de Seguros (Aseguradoras, Brókers, Agentes, Proveedores de Servicios, etc).



smartwork

El sector público no se considerará como un cliente estratégico, ya que el actual gobierno ha promulgado políticas públicas de austeridad ante la crisis económica, lo que limitaría aún más el gasto público en temas tecnológicos.

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 2018 sea un año lo más estable económicamente y que aporte en experiencias y conocimiento clave al equipo técnico y a las áreas directivas. La meta es consolidar la preparación y estructura para exportar software y servicios.

#### 4. CONSIDERACIONES FINALES

Es importante explicar a los accionistas que a pesar de la adversa situación económica del país, la empresa ha logrado mantenerse gracias a la propuesta realizada por la Gerencia, en el establecimiento de un fondo de equilibrio para épocas malas como la pasada, que si bien ha ocurrido una pérdida importante, la empresa no se encuentra en riesgo de iliquidez. Se ha podido superar la época difícil, disponiendo de una estructura robusta para consolidar la recuperación. Hay que recalcar que por motivo de la magnitud de la pérdida, se considera necesario recapitalizar la empresa para mantener las proporciones mínimas para su operación al respecto de los entes de control.

Agradezco la confianza depositado 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