



Quito, 21 de marzo de 2019

INFORME DE GERENCIA

Señores
ACCIONISTAS SMARTWORK S.A.
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 2018.

1. HECHOS PRINCIPALES DEL AÑO 2018

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.

A continuación y como es conocimiento de los accionistas, para el año 2017 se llegó al punto más crítico en cuanto al escenario de ejecución del negocio de Smartwork S. A., obteniendo una pérdida significativa como no había ocurrido en muchos años, haciendo uso del ahorro de fondo de equilibrio para evitar desarmar los equipos técnicos internos, evitando también buscar otros ahorros que generen desestructuración a mediano plazo. La contracción del mercado en dicho año fue tal, que los clientes, aunque teniendo necesidades relevantes e inaplazables de implementaciones tecnológicas, simplemente aplazaban su contratación debido a la crisis y sumado a la incertidumbre del momento político de aquel momento.



smartwork

Para el inicio del año 2018, el tema político se había estabilizado, el gobierno había inyectado mediante financiamiento externo recursos adicionales a la economía, se brindó una mayor confianza al sector empresarial, haciendo que se cuente con un entorno más proclive para las actividades de la empresa. Por tanto se estableció un plan interno de recuperación, tanto de posicionamiento de mercado como de recuperación financiera. Para ello se estableció en primera instancia el contacto con varias empresas con las que se había contactado en el año 2017, encontrando mayor apertura para ejecución de actividades. Se buscó la apertura de nuevos clientes.

De ello que en el periodo, los clientes más importantes se siguieron concentrando en el sector asegurador: AIG Metropolitana, Zurich Seguros Ecuador (cambió de razón social, antes era QBE Seguros Colonial), Saludsa Medicina Prepagada del Ecuador S.A., Liberty Seguros, entre los más importantes.

Durante el año se ejecutaron importantes proyectos, principalmente de desarrollo de software a medida, permitiendo consolidar los ingresos esperados y obtener un margen de utilidad positivo, que brinda indicios del inicio de la recuperación económica.

Un elemento importante logrado durante el año 2018 es la consolidación de los productos de software llamados Mainder BPM y Mainder DMS. Estas herramientas consolidan la experiencia ganada en la implementación de administración por procesos con los clientes, siendo productos que pueden venderse bajo la modalidad de licenciamiento, dando inicio a la apertura de nuevas líneas de negocio. Se recibió un importante apoyo de la empresa AIG Metropolitana para el cierre del año, contratando la implementación de estas herramientas en su compañía, para las áreas internas que manejan su línea crítica de operación, siendo un elemento clave para la consolidación y estabilización a la herramienta a vistas de ofrecerla a futuro en otros ámbitos.

Las nuevas herramientas fueron construidas de forma genérica y permiten la separación del core del producto, de las personalizaciones realizadas en cada caso para cada cliente, permitiendo evolucionar el producto central sin dependencias de las especializaciones realizadas con los clientes. El contar con estas herramientas representa otra forma de margen de utilidad, a vista de ser productos que pueden rentabilizarse en el tiempo a futuro, sin reinversiones de mayor magnitud.

El año 2018 fue un año de recuperación, aunque todavía a un ritmo leve, para la empresa representó un refresco sobre los difíciles años que se venía pasando, pero todavía no representa el despunte que se necesita para consolidarse como un actor relevante en el sector.

A



2. BREVE ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

En el presente año se obtuvo una utilidad del ejercicio de US\$ 17.633,87

El Ingreso obtenido durante el ejercicio fue de US\$ 338.520,70; de los cuales US\$ 319.172,34 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\$ 101.884,66 y los costos fueron de US\$ 216.023,37.

En comparación con el año 2017, en el año 2018 se presenta como un incremento en los ingresos de la empresa y disponibilidad de margen operacional, siendo esto importante a vista de la recuperación esperada luego de la pérdida tenida en el año 2017.

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 2018, debidamente certificados por el Comisario de la empresa.

3. PLANES Y OBJETIVOS PARA EL AÑO 2019

La recuperación económica del país es lenta y plantea todavía escenarios de incertidumbre, lo que invita todavía a la prudencia y a la incursión de nuevos mercados que tengan ciclos macro-económicos distintos. El gobierno entrará pronto dentro de los plazos límite de pago de créditos obtenidos en años anteriores, previendo una contracción estatal y disminución de la inversión pública general, que disminuirá su participación en el disponible de operación de los mercados. Se espera más bien se hagan realidad los incentivos estatales al sector productivo, industrial y empresarial, especialmente para las empresas de base tecnológica, que puedan iniciar con proyectos de exportación o de consolidación dentro del mercado, donde Smartwork pueda participar.

En el año 2019 se concentrará esfuerzos en conseguir nuevos proyectos y clientes, que permitan recobrar los niveles de facturación que la empresa tenía acostumbrado en años anteriores, así asegurando el ingreso requerido para cubrir los costos y gastos de operación, dejando espacio para iniciar con innovación.





La especialidad en el sector asegurador brinda confianza y fiabilidad a los actores del sector, por lo que incentivar en el crecimiento en este mercado vertical es un elemento clave para consolidar la operación general de la compañía.

Por el contrario, se ha visto adecuado no profundizar el trabajo en el sector público de forma permanente, ni incentivar activamente proyectos o venta de productos hacia dicho sector, salvo condiciones de análisis detallado. Esto se determinó principalmente en la esperada reducción de la inversión y nuevos condicionamientos exagerados dados desde las entidades que regulan la adquisición de software, que generaron políticas de direccionamiento y discriminación en contra de actores que trabajan con excelentes resultados en la línea del software propietario, como es el caso de nuestra empresa. A esto sumado la cantidad de sin sentidos, sanciones, abuso de poder e incapacidad real en tiempo y forma de reclamación en la justicia, contraloría, procuraduría, etc., a favor de los contratistas, aún a posible reducción de ingresos, resulta idóneo evitar participar en este segmento de forma directa, hasta que en nuevos tiempos pueda contarse con un mejor escenario para desarrollar proyectos en este segmento.

Se incursionará en el modelo de venta de Mainer BPM y Mainer DMS como productos ya consolidados a oferta del mercado. Las experiencias de implementación de estas herramientas brindan oportunidad de crecimiento en colocación en diferentes clientes. El contar con herramientas de este tipo, facilitan la consecución de proyectos de software y de personalización de las herramientas para cada cliente, con resultados rápidos, aplicación de buenas prácticas y de excelente acogida. Esto también mejora el margen operacional obtenido en cada proyecto.

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

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 2019 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.

A



4. CONSIDERACIONES FINALES

Es importante explicar a los accionistas que a pesar de la adversa situación económica del país y la leve recuperación obtenida en el año 2018, la empresa ha logrado mantenerse y tener crecimiento, gracias a la propuesta realizada por la Gerencia, en el establecimiento de un fondo de equilibrio para épocas malas y de ahorro para épocas buenas, evitando un riesgo de iliquidez, teniendo una operación estable y sin incumplimientos de pagos de ningún tipo.

Agradezco la confianza depositada en mi gestión, anticipando para el siguiente periodo 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