



Quito, 23 de marzo de 2020

## 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 2019.

### I. HECHOS PRINCIPALES DEL AÑO 2019

La situación económica del país ha sido relativamente 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 otros eventos sucedidos a nivel macroeconómico. Sin embargo, hay varios hechos que indican el fin del ciclo recesivo y el retorno de curva hacia el crecimiento para el año 2020 y siguientes años.

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 atrás, 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.



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. En el año 2018 se trabajó con estas empresas retomando muchos de los proyectos que estaban planificados.

En el periodo 2019 se consolidó el trabajo en clientes del sector focalizado de atención, el sector asegurador: AIG Metropolitana, Zurich Seguros Ecuador (cambió de razón social, antes era OBE Seguros Colonial), Saludsa Medicina Prepagada del Ecuador S.A., entre los más importantes.

El año 2019 fue un año de operación estable y ajustada, sin tantos altibajos. Si bien hubo rentabilidad, esta no refleja una recuperación marcada en comparación con los años anteriores, pero finalmente presenta indicios de recuperación. Es concordante con el escenario nacional. Es positivo haber salido a flote y avanzar en la operación sin presencia de apuros mayores, como si tuvieron otras industrias. Probablemente la mayor ganancia del año 2019 es el haber consolidado formalmente el producto Mander BPM y DMS, haberlos vendido bajo la modalidad de licenciamiento a los clientes del mercado objetivo y haberlos madurado al punto de ser atractivos para las empresas objetivo. Este producto tiene una importante cantidad de características de construcción y refinamiento que lo habilitan para ser ofrecido más ampliamente al mercado.

Se recibió una importante preferencia de la empresa AIG Metropolitana, quienes durante el año 2019 concretaron la ejecución de varios proyectos de forma secuencial y contratos de soporte y mantenimiento, permitiendo una estabilidad de operación y de ingresos. El contrato de soporte y mantenimiento de Zurich Seguros permite también una estabilidad en los ingresos. En Saludsa se desarrolló proyectos de nuevas fases de la plataforma SmartPlan. A final de año se consolidó también un contrato de soporte y mantenimiento permanente.

El año 2019 fue un año de recuperación y reorganización, a un ritmo leve pero positivo. Para la empresa representó un refresco sobre los difíciles años que se venía pasando y se espera que esto siembre las bases para un año 2020 que permita potenciar el resultado esperado.

A



smartwork

## 2. BREVE ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

En el presente año se obtuvo una utilidad del ejercicio de US\$ 14.411,39

El ingreso obtenido durante el ejercicio fue de US\$ 352.738,37; de los cuales US\$ 349.913,69 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\$ 119.467,38 y los costos fueron de US\$ 218.859,60.

En comparación con el año 2018, en el año 2019 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 2019, debidamente certificados por el Comisario de la empresa.

## 3. PLANES Y OBJETIVOS PARA EL AÑO 2020

La recuperación económica del país parece tomar un rumbo positivo. Aunque el sector público sigue manejándose con déficit y el nivel de desempleo ha subido notablemente, en el sector empresarial se puede ver una mejor predisposición a concretar proyectos de implementación tecnológica. Es posible ver también la posibilidad de obtener mano de obra técnica calificada con un menor costo y mayor diversidad.

La estrategia financiera debe generar un piso de liquidez de libre disponibilidad ante posibles contingencias mayores o descalce financiero recurrente, pero superado dicho fondo de equilibrio, el exceso de liquidez puede ser utilizada para la ejecución de nuevas inversiones y proyectos propios, para tomar la ola de crecimiento en el momento adecuado, además de búsqueda de oportunidades de apertura de mercado, todo con la finalidad de consolidar los ingresos, mejorar la fluidez operacional y formular el crecimiento de forma sustentada a largo plazo.

En el año 2020 se concentrará esfuerzos en conseguir nuevos proyectos con los clientes principales actuales y búsqueda de nuevos clientes que se encuentren en el mercado objetivo o cumplan condiciones regulares de crecimiento. La idea

A



es que se pueda consolidar los niveles de facturación que la empresa espera, que permita un margen de operación mucho mayor al año 2019.

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. No se descartará otras líneas verticales, pero deberán cumplir las mismas características de escenario de negocios. Es importante no perder el foco del abordaje de mercado.

Se ha definido evitar el trabajo en el sector público de forma permanente. No se incentivará activamente proyectos o venta de productos hacia dicho sector, salvo condiciones muy específicas, con autorización interna. 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. Adicionalmente la notoria falta de liquidez del estado que seguro propondrá demoras de largo plazo en los pagos. 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, entre muchas otras adversidades.

Se incursionará en el modelo de venta de Mander BPM y Mander 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 2020 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 2019, 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.

Es de notar un suceso totalmente atípico, la presencia de la pandemia Coronavirus Covid - 19, que ha involucrado un confinamiento mundial y la continuidad del trabajo desde casa. Si bien la empresa está totalmente preparada para trabajo bajo estas contingencias y operativamente no tendrá impacto, no se sabe el impacto que esto tenga sobre la operación de los clientes y sobre la continuidad de las inversiones. Se deberá estar muy atento a esta circunstancia, pues podría generar un impacto notorio en la proyección de ingresos que se establece a inicios de año.

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. Andres Bastidas  
GERENTE GENERAL