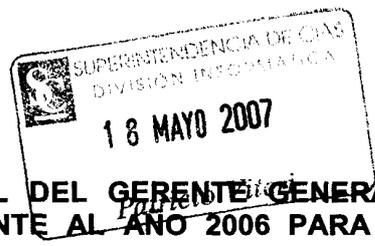


152449



INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL DE SMARTWORK S.A. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2006 PARA LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.

Señores Socios:

De conformidad con lo dispuesto en las cláusulas pertinentes de los Estatutos Sociales de la Empresa, cúpleme poner en su conocimiento el informe correspondiente a las actividades administrativas realizadas durante el año 2006.

SITUACIÓN DE LA COMPAÑÍA EN EL MERCADO

Al inicio del año 2006, se tomó como estrategia de base el concluir con los proyectos en curso del año 2005, y la finalización y cobro del proyecto llevado en el Municipio de Guayaquil. Con esto se decidió cerrar temporalmente las actividades en el mercado de la ciudad de Guayaquil, en función de organizar y fortalecer la matriz de la empresa en la ciudad de Quito.

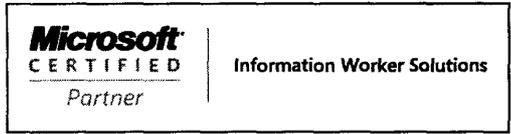
En la ciudad de Quito, con la Corporación Andina de Gerencia Social se continuó con el ciclo de desarrollo de varios sistemas informáticos internos, tal como el sistema de Biblioteca, el sistema de publicidad por Internet y la reestructuración de sus sitios Web. También se ejecutó varios proyectos de asesoría tecnológica durante el año.

Durante el transcurso del año se captó nuevos clientes, como el Prasci / MUDUVI / MEF, con el cual se realizó el desarrollo del software para evaluación financiera y análisis de capacidad de Pago para las empresas de Agua Potable en 4 ciudades de nivel medio.

También se han desarrollado durante este ciclo varias páginas Web, en diversas instituciones, trabajando en conjunto con un diseñador gráfico y subcontratando el servicio de dominio y hosting internacionalmente.

Tal como lo planificado el año anterior, el proyecto más importante llevado en este año para el aseguramiento de la estabilidad de la empresa a mediano y largo plazo es el desarrollo interno de un conjunto de herramientas personalizadas para la generación de código fuente, de tal manera que los futuros proyectos utilicen este software como base, logrando ahorros de tiempo y dinero de hasta el 50%, mejorando así la competitividad de la empresa y asegurando mejores oportunidades.

La presencia de SmartWork S.A. en el mercado disminuyó en comparación al 2005, pues este año a constituido un ciclo de inversión interna, de tal manera que la reestructuración de la empresa y el mejoramiento de los procesos contribuyan a que el siguiente año incrementen sustancialmente la cantidad de proyectos.



Av. Patria E2-21 y Av. 10 de Agosto. Of: 1004
(593-2) 2557352 2557353 2559264
Info@SmartWork.com.ec
<http://www.SmartWork.com.ec>



La fuerte competencia en el mercado, especialmente ocasionado por la entrada y fortalecimiento de varias firmas multinacionales con capitales muy sólidos, y la inestabilidad política del país, impactó en la obtención de nuevos proyectos que permitan la estabilización contrataciones para fin de año.

Para el futuro se propone la implementación de una estrategia de promoción a bajo costo, a través del seguimiento personalizado de los clientes actuales y nuevos, de tal manera que se pueda volver a asegurar nuevas contrataciones.

Se propone también mejorar la investigación en herramientas de optimización de los procesos y metodologías del desarrollo del software, que permitan una mayor reducción de costos y personal en cada una de las contrataciones, buscando posicionarse y ganar mercado con ofertas competitivas, reduciendo costos, e incrementando los márgenes de utilidad.

SITUACIÓN DE LA COMPAÑÍA EN LAS VENTAS

Durante el período 2006, la empresa obtuvo las siguientes cifras en ventas:

CAPACITACIÓN

Particular, US\$ 240,00

DESARROLLO DE SOFTWARE

1. Gerencia Social, Varios Sistemas, por US\$ 5.738,00.
2. Varios, Desarrollo Páginas Web, por US\$ 1.280,96
3. Gustavo Vizcaino, proyecto PRASCI, Software Financiero, por US\$ 2.321,43

Se obtuvo un ingreso global por este concepto de US\$ 9.340,39.

HARDWARE

Se realizó un mantenimiento a la red de Gerencia Social por US\$ 714,29.
Se realizó la venta de Equipos Portátiles por US\$ 875,00.

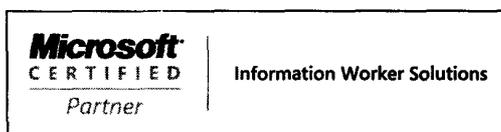
Obteniéndose un ingreso global por este concepto de US\$ 1.589,29.

ASISTENCIA TÉCNICA

Se realizó a los profesionales de Gerencia Social una asistencia técnica para el desarrollo de programas por US\$ 11.100,00.

INGRESOS NO OPERACIONALES

Por este concepto se registró un valor de US\$ 1.000,00.



Av. Patria E2-21 y Av. 10 de Agosto. Of. 1004
(593-2) 2557352 2557353 2559264
Info@SmartWork.com.ec
<http://www.SmartWork.com.ec>



Se plantea que en el 2007 se reestructure el área comercial y las estrategias de venta, de tal manera que se aseguren la estabilidad en el flujo de contrataciones y permitan superar las pérdidas para planificar nuevas inversiones.

SITUACIÓN DE LA COMPAÑÍA EN LA ADMINISTRACIÓN

Desde el punto de vista administrativo, la empresa durante el ciclo 2006 superó problemas relacionados con la desorganización original de la empresa, y actualmente la contabilidad y la administración se encuentra saneada y al día en el pago de impuestos y obligaciones.

Dados los problemas suscitados en los proyectos llevados a cabo en Guayaquil, y la eminente reducción del personal por los cierres de proyectos en esa ciudad, obligó a tomar la decisión de cerrar temporalmente operaciones y establecer un conjunto de estrategias para fortalecer la presencia en el mercado de la ciudad de Quito, de tal manera se pueda regresar en futuro de forma sustentable.

La empresa por este motivo redujo su personal al mínimo posible y ha incursionado en el desarrollo de metodologías que permitan evitar la contratación de personal directo, reducir costos, y buscar mecanismos para desarrollo de software de forma remota para otras ciudades. El proyecto de desarrollo de estas herramientas actualmente se encuentra al 60%, sin embargo, varias de sus herramientas ya pueden ser usadas inmediatamente.

Se trabajó también en una planificación estratégica y un plan operativo para el año 2007, de tal manera que se tomen en cuenta las mejores prácticas aprendidas de los proyectos y contrataciones anteriores. Una de las decisiones más importantes de la planificación estratégica fue conceptualizar al año 2007 como un año de inversión, al año 2008 como un año de posicionamiento, el año 2009 como un año de ampliación y el año 2010 como un año de incursión en nuevos mercados.

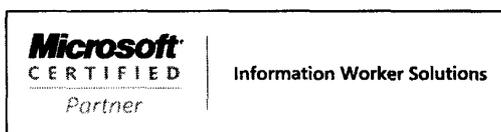
SITUACIÓN DE LA COMPAÑÍA EN LO FINANCIERO

En el presente año se obtuvo una pérdida del ejercicio de US\$ 250,79.

De acuerdo a lo que dispone la Ley de Régimen Tributario Interno, no se pagará en este período por el concepto del Impuesto a la Renta.

Para obtener la pérdida mencionada los ingresos fueron de US\$ 23.269,68: Capacitación, Software-Desarrollo, Asesoría, Hardware-Mantenimiento y Otros.

Los gastos fueron de US\$ 23.520,47 en:



Av. Patria E2-21 y Av. 10 de Agosto. Of. 1004
(593-2) 2557352 2557353 2559264
Info@SmartWork.com.ec
<http://www.SmartWork.com.ec>

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized letter 'A' with a horizontal line through it.



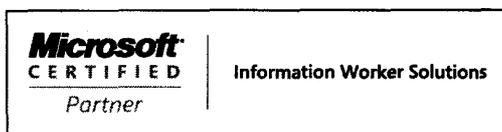
1. Software US\$ 511,10; 2,30% en relación a los ingresos operacionales, constituyen todos los gastos en los que se incurrió para Desarrollar los diferentes Programas.
3. Hardware US\$ 785,00; 3,52% en relación a los ingresos operacionales, constituyen todos los gastos en los que se incurrió para la venta de Equipos Portátiles.
4. Gastos de Oficina US\$ 20.538,12; 92,22% en relación a los ingresos operacionales; constituyen los pagos realizados a profesionales que intervinieron en procesos de administración de la empresa, así como gastos incurridos en combustible, alimentación y movilización del mismo personal. Gastos en Asesoría y capacitación, en Suministros de Oficina, Luz e Internet, Arriendo, Afiliaciones a la CC-Q, Alquiler y mantenimiento equipos y otros como: correos, copias. El valor más alto está en Asesoría Y Capacitación US\$ 10.980,40, esto es 49,31% en relación a los ingresos operacionales.
5. Impuestos y Contribuciones US\$ 17,98, esto es 0.08% en relación a los ingresos operacionales; constituyen los pagos del 1.5 por mil y la Contribución a la Super de Compañías 2006.
6. Depreciación Propiedad, Planta y Equipo US\$ 785,25; 3,53% en relación a los ingresos operacionales; constituye la depreciación realizada a los activos de Equipos de Computación.
7. Cuentas Incobrables US\$ 9,88, esto es 0.04% en relación a los ingresos operacionales; constituye la provisión a la cuenta pendiente de cobrar.
8. Otros Gastos de Venta por US\$ 607,49, esto es 2,73% como son: Patente y Atenciones a Clientes.
9. Los Gastos Financieros fueron de US\$ 265,65; 1,19% en relación a los ingresos operacionales, constituyen todos los gastos bancarios, préstamos obtenidos y sobregiros bancarios.

CONSIDERACIONES FINALES

Al finalizar este informe quiero expresar mi agradecimiento a la junta general de socios por la confianza depositada en mí, reiterando mi mejor predisposición para que las metas propuestas para el siguiente periodo sean muy fructíferas, que permitan el desarrollo de nuevos proyectos que contribuyan al desarrollo económico de la empresa y del país.

Atentamente,


Ing. Andrés Bastidas
GERENTE GENERAL



Av. Patria E2-21 y Av. 10 de Agosto. Of. 1004
(593-2) 2557352 2557353 2559264
Info@SmartWork.com.ec
<http://www.SmartWork.com.ec>