

Quito, 30 de marzo de 2009

Señores
Accionistas de PlusProjects S.A.
Presente.-

Señores Accionistas:

Me es grato cumplir con las disposiciones legales vigentes y poner a su consideración el Informe de Labores de la compañía, por el ejercicio económico del 1 de enero al 31 de diciembre de 2008.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES

Gracias a la gran liquidez que registró el país durante los primeros meses del año, alimentada por los altos precios del petróleo, que llegó a US\$ 140 el barril, la economía registró un crecimiento del PIB del 5.3%.

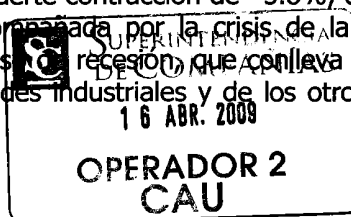
En función de esta bonanza petrolera, el Gobierno que preside el Economista Rafael Correa, en forma desmedida incrementó el gasto fiscal, incluso con los recursos de los fondos que fueron creados en gobiernos anteriores, como reservas para épocas de caídas en el precio del petróleo; en efecto el gasto del sector público creció un 57% en comparación con el año anterior.

El Producto Interno Bruto llegó a 52.572 millones de dólares, de los cuales en el sector servicios se genera casi el 50%, en minas y petróleo el 26%, la manufactura representa el 8.7%, la agricultura y pesca el 6.3%

El PIB Industrial creció al 4.7%, observándose una ligera desaceleración con respecto al año 2007; las actividades alimenticias crecieron al 3.8%, en tanto que las no alimenticias tuvieron una tasa más alta 5.9%; incidió en ella la que corresponde al sector automotor, con un 9.7%, esto es la tasa más alta de toda la industria manufacturera del país; un crecimiento extraordinario.

El Banco Central del Ecuador ha estimado un PIB per cápita de US\$ 3.808, aproximadamente mil dólares más bajo que el de Perú y mil quinientos menor que el de Colombia. En términos per cápita el Ecuador se rezaga frente a sus países vecinos.

La inflación anual, cercana al 9% influyó en el menor consumo, especialmente en el cuarto trimestre del año, el cual acusó una fuerte contracción de -5.8%, debido a la caída del precio del barril de petróleo, acompañada por la crisis de la economía mundial. Se inicia en este período un proceso de recesión, que conlleva ajustes en los programas de producción de las actividades industriales y de los otros sectores productivos.

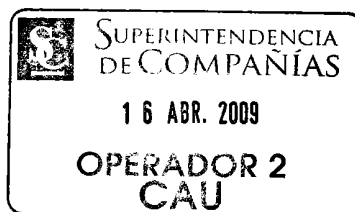


El subempleo es del orden del 43.8%, en tanto que el desempleo está en 7.3%. En este ambiente la canasta básica es de US\$ 505 y la canasta vital US\$ 356. Para disminuir el índice de pobreza el Gobierno extendió el bono de desarrollo a más de 1.3 millones de beneficiarios.

El sistema financiero se consolidó durante el año 2008, los depósitos crecieron un 30%, alcanzando 15.370 millones de dólares; así también el patrimonio de los bancos aumentó en 300.4 millones. De la cartera total el 55.4% se destinó a la industria y otros sectores productivos; el 12.1% al sector vivienda y el 7.6% a la micro-empresa.

Las cifras del comercio exterior presentan un crecimiento del 36.6%, con un saldo de balanza comercial favorable de 1017.7 millones de dólares, esto fundamentalmente por el alto precio del petróleo.

La balanza comercial no petrolera es negativa en un monto que sobrepasa los 7.000 millones de dólares.



2.- ACTIVIDADES PLUSPROJECTS S.A.

A continuación se analiza las actividades en los distintos aspectos:

I.- Comercial

a) Se consolidan relaciones con clientes importantes como los siguientes:

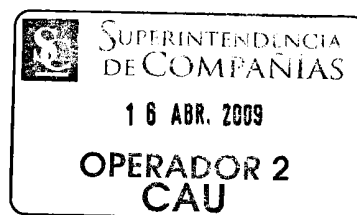
- Corporación Metropolitana de Turismo
- Pronaca
- Andando Tours
- Automotores y Anexos
- Aurora Fashion – Buggatti
- AITE
- Sipia
- Telecommunications Solutions Center
- Grupo MEP (Mirasol, E. Maulme y Proauto)
- Flexiplast
- SIMED
- Metropolitan Touring

b) Se captan nuevos importantes clientes como los siguientes:

- Cámara de Comercio de Quito
- Martinizing
- Programa Mundial de Alimentos (Aliméntate Ecuador)
- Viajes y Turismo (Yasuní Travel)

c) Finalizan relaciones con un par de clientes con los que se venía trabajando desde hacer varios años:

- Pyganflor
- Directv



II.- Recursos Humanos

a) Staff Comercial

- Desde finales del 2006 contamos con un Asesor Comercial, quien apoya la gestión comercial durante todo el año 2007 y hasta septiembre de 2008. Su trabajo principal fue generar prospectos a través citas de introducción a nuestros productos y servicios, así como realizar seguimiento a las propuestas presentadas. Los malos resultados de cierre de ventas llevan a la gerencia a pedir la renuncia del asesor comercial en septiembre de 2008. En adelante, la gestión comercial estuvo a cargo de la gerencia apoyado por los directores técnicos WEB y CRM.

b) Staff de Diseño

- A inicios de año, se contaba con 2 recursos en el área de diseño y en mayo se incorpora 1 recurso adicional, sin embargo en septiembre de 2008 el recurso recientemente contratado renuncia dejando nuevamente al equipo de diseño con 2 recursos.
- El mismo mes de septiembre se contrata un nuevo recurso de soporte al área de diseño.

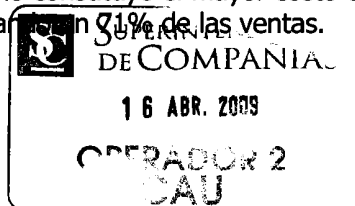
c) Staff de Tecnología

- En el área de tecnología se registran 3 bajas al equipo de trabajo (2 WEB y 1 CRM) y 1 nueva incorporación al área tecnológica WEB, quedando 1 vacante disponible para el área tecnológica CRM hasta finales de año.
- La estructura del área de tecnología se mantiene con 2 líderes de proyectos: WEB y CRM.

d) Staff Administrativo

- El staff administrativo lo encabeza el Gerente General, con el apoyo constante del Presidente de la empresa y con el soporte de una asistente y un mensajero.

Es importante mencionar que el recurso humano constituye el mayor costo operativo para la empresa (USD. 228.207,91), representando el 71% de las ventas.



IV.- Financiero

Durante el año 2008 se registró un crecimiento en las ventas del 6,74% en relación al año 2007 (Ventas 2007 = USD. 302.066,24; Ventas 2008 = USD. 322.428,05).

La liquidez de la empresa se vio afectada este año por la inversión aproximada de USD. 25.000,00 realizada en las nuevas oficinas (muebles, red de cableado estructurado, servidor y adecuaciones). Durante el 2008 el monto de ingresos fijos mensuales llegó a ser de USD. 12.768,81, hubo un decrecimiento del 3,72% respecto al año anterior (USD. 13.262,08), lo que corresponde a un 47,52% del promedio mensual de ventas que asciende a USD. 26.869,00. Este problema de liquidez no permitió cancelar mensualmente algunos honorarios profesionales que están pendientes desde el año 2004 y 2005.

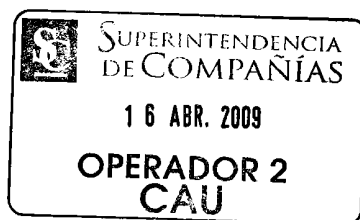
Al igual que en el año 2006 y 2007, es importante resaltar que este año se generaron utilidades por un monto de USD. 13.705,60. Sin embargo, a pesar de que hubo un crecimiento menor en ventas del 6,74%, también existió un crecimiento del 4.17% en los gastos (2007 = USD. 296.353,81; 2008 = USD. 308.722,45).

V.- Otros

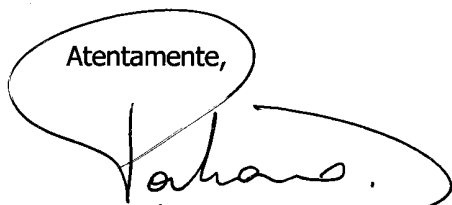
Uno de los aspectos más relevantes del 2008 fue el cambio de oficinas de la empresa. PlusProjects venía operando desde su inicio en oficinas compartidas y desde mediados del 2008 cuenta con sus propias oficinas. La importante inversión realizada por la empresa en este aspecto generó gran satisfacción en los empleados al contar con espacios adecuados de trabajo, así como confianza en los clientes.

A este informe se anexan:

1. Balance General
2. Estado de Pérdidas y Ganancias
3. Comparativo de Resultados
4. Ventas por Clientes
5. Ventas por Mes



Atentamente,



Sebastián Pachano U.
Gerente General
PlusProjects S.A.

PlusProjects S.A.