



Marzo del 2012

Señores Accionistas:

Como todos los años, en mi calidad de Gerente General de **SMARTING CONSULTORES CIA. LIDA.**, pongo a su consideración el informe anual de la administración correspondiente a las operaciones del ejercicio 2012.

Para el análisis se evaluarán los siguientes puntos:

- Cumplimiento de objetivos previstos
- Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y de Directorio
- Situación financiera de la compañía
- Otros aspectos relevantes

El buen desempeño de la economía ecuatoriana, los altos precios del petróleo, han llevado a que en general, casi todas las áreas de la economía se hayan comportado de manera satisfactoria durante el año 2012.

Al estar posicionados en el segmento de Pymes, pequeñas y medianas empresas, este tipo de factores externos de la economía influyen directamente en decisiones de inversión que tomen, como lo es la de cambio de software contable y/o de gestión. Por el lado de los servicios de soporte y mantenimiento, ha existido un aumento en la facturación, fruto de la renovación de soportes anuales.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2012

Las cifras con las que se termina, como boran las deficiencias de ciertas políticas, que van en contra de la inversión privada, y la confrontación de las sociedades.

Haciendo referencia a lo anterior, el 2012 fue un año de muchos altibajos en la parte de nuestro negocio; sin embargo la empresa por medio de estrategias de negocios alcanzó la cifra de ventas de U\$ 277.9 Con todo ello, logró que nuestras metas de ventas fueran de un 4% superiores con respecto al año 2011.

A continuación presentamos un detalle de los ingresos en los últimos ocho años:

<i>Años</i>	<i>Ingresos</i>
2005	166.8 mil
2006	192.7 mil
2007	233.9 mil
2008	328.1 mil
2009	301.1 mil
2010	234.4 mil
2011	268.2 mil
2012	277.9 mil

La utilidad fue positiva, en 1.9 miles, debido a que en el año 2012 se tuvo el resultado antes mencionado en ventas, y los costos y gastos administrativos crecieron en mayor porcentaje. La línea de Memory Computación ya está en su etapa de madurez tanto tecnológica como de mercado.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DE DIRECTORIO

La administración de Smarting Consultores realiza su gestión sujetándose a las normas y disposiciones determinadas en las Juntas de Accionistas y de Directorio y a las disposiciones legales sobre Propiedad Intelectual y Derechos de Autor.

3. SITUACION FINANCIERA

Al cierre del ejercicio 2012, Smarting Consultores obtiene 60 nuevos clientes.

Portanto el resultado obtenido se ha logrado gracias a:

- el trabajo realizado en base instalada, en donde se ha obtenido un crecimiento importante en renovación de soportes técnicos anuales, y facturación de nuevos soportes técnicos.
- Continuación de la facturación de combos de licencias, modalidad adoptada en el modelo de licenciamiento de Memory Computación, que si bien es cierto disminuyó la venta unitaria, permitió penetrar y alcanzar nuevos clientes
- Así como la facturación de nuevos servicios complementarios que a la vez también nos han ayudado en mejorar la satisfacción de la base activa de clientes, tales como facturación de instalaciones en servidores con sistema operativo de servidor, configuraciones de VPNs virtuales y contratación de horas puntuales por parte de clientes de base instalada.

A pesar de la situación adversa en este año, Smarting Consultores Cía Ltda. cumplió con todas sus obligaciones financieras; tanto con Bancos como con nuestros obligacionistas.

CIFRAS OPERACIONALES

Smarting Consultores cernó sus cifras operacionales, comparadas con el ejercicio 2009, con los siguientes resultados:

a. INGRESOS TOTALES

Al culminar el ejercicio 2012 nuestro nivel de ingresos operacionales alcanzó los 277.9 mil dólares, frente a los 267.7 mil dólares del 2011. En el rubro de licencias bajamos un 6.13% de 84.2 mil en 2011 dólares a 79.1 mil dólares en el 2012, en tanto que en servicios crecimos un 8.4%, de 183.4 mil dólares a 198.9 mil dólares en 2012

b. GASTOS Y COSTOS OPERATIVOS

El costo de ventas fue de 47.5 mil dólares en las ventas de las licencias de Memory Computación, frente a los 53.4 mil dólares del año 2011, debido a la menor venta en este rubro de licencias.

Los gastos representaron 222.5 mil dólares frente a los 201.7 mil dólares del año 2011.

Como consecuencia, el resultado final del ejercicio fue una utilidad de U\$ 1.915,04 dólares, frente a los U\$ 13.097,54 del 2011.

PROYECTOS A DESARROLLAR

1. Durante el 2012 esperamos consolidarnos como franquiciados de Memory Computación, y continuar con el crecimiento. Para ello, actualmente contamos en el departamento de Soporte y Mantenimiento con el socio de consultoría que está dirigiendo dicho departamento. Así mismo se re-entrenó a los consultores. A nivel de ventas, también el contar con el concurso de la Gerencia aportando con resultados en la consecución de nuevos clientes, y el apoyo de Memory, esperamos que el equipo se logre realmente desarrollar y aprovechemos las oportunidades comerciales detectadas en el mercado.
2. Debido a la entrada en vigencia de las NIIFs, tenemos planes para desarrollar cursos tanto para base instalada como para nuevos potenciales clientes y usuarios de cursos encaminados al manejo de Conty y su módulo en NIIFs. También preveemos que dinamizará la venta de nuevas licencias.
3. Así mismo, durante el segundo semestre del año 2012 profundizaremos nuestra estrategia de canales de distribución y/o franquiciados regionales en provincias.

CONCLUSION

A pesar de que el año 2012, fue un año difícil, la administración realizó todos sus esfuerzos, con el objetivo de mantener los cumplimientos frente a las obligaciones financieras y operativas relacionadas a nuestro negocio.

Será siempre nuestro compromiso, retribuir a través de resultados positivos, la confianza entregada por nuestros Accionistas. Agradezco el apoyo constante brindado por los accionistas de la compañía.

Agradezco igualmente al grupo de ejecutivos y colaboradores que con su dedicación, cooperación y entrega nos han permitido tener niveles de excelencia en el servicio y conseguir resultados operativos presentados a usted hoy para su aprobación.

Atentamente,



Guillermo Borja Terán, M.B.A.
Gerente General