



Marzo del 2009

Señores Accionistas:

Como todos los años, en mi calidad de Gerente General de **SMARTING CONSULTORES CIA. LTDA.**, pongo a su consideración el informe anual de la administración correspondiente a las operaciones del ejercicio 2008.

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
- Conclusiones

El segundo semestre del año 2008 presentó un escenario de grave crisis de la economía mundial, generado principalmente por el desplome de la economía norteamericana.

Las proyecciones de crecimiento, no fueron alentadoras. Se estima un crecimiento de la economía del 3.4% versus el crecimiento del 3.7% alcanzado el año 2007. Las proyecciones para el 2009 son igual muy desalentadoras.

Terminó el 2008, con incertidumbre entre los empresarios ecuatorianos con relación al futuro de la economía del país, producto de la crisis financiera mundial y los efectos de ésta, sobre la economía ecuatoriana, además de la caída brusca de los precios del petróleo y de las principales exportaciones del país.

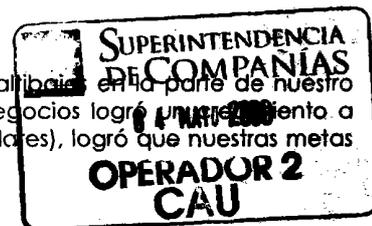
Los efectos para el Ecuador se reflejan en varios campos: reducción de los ingresos provenientes del sector petrolero, caída de las remesas de inmigrantes, reducción de líneas de crédito, reducción de exportaciones, producto de la caída del consumo a nivel mundial y una baja de la inversión extranjera directa.

#### 1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2008

Los primeros meses del 2008 se caracterizó por ser un año muy político, lo cual produjo como consecuencia, una reducción muy considerable de los niveles de consumo.

El PIB proyectado para el 2008 del 4.5%, inferior al crecimiento del 5.3% registrado en el 2007, no cumplido, y el 8.83% de inflación con la que cerró el 2008, no permitieron un mejor desempeño económico y financiero a la empresa.

Haciendo referencia a lo anterior, el 2008 fue un año de muchos altibajos en la parte de nuestro negocio; sin embargo la empresa por medio de estrategias de negocios logró un crecimiento a nivel de ingresos considerable y continuo. El año 2008 (328.1 mil dólares), logró que nuestras metas



Handwritten signature or initials.

de ventas fueran 94.2 mil dólares mas que el año 2007 (233.9 mil dólares), lo que representa un crecimiento del 40.3%.

A continuación presentamos un detalle del crecimiento de los ingresos en los últimos cuatro años:

Años	Ingresos
2005	166.8 mil
2006	192.7 mil
2007	233.9 mil
2008	328.1 mil

La utilidad fue positiva debido a que en el año 2008 se tuvo el crecimiento antes mencionado en ventas, y por otro lado se mantuvo la tendencia del 2007 del incremento de la facturación del rubro de servicios de consultoría, en donde se tiene un mejor margen de rentabilidad.

## 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 2008, Smarting Consultores obtiene 143 nuevos clientes, cantidad que es superior en 48 clientes frente a los 95 conseguidos en el 2007 o en 58 frente a los 85 nuevos clientes del ejercicio 2006.

Por tanto el crecimiento 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.
- facturación de combos de licencias, modalidad nueva adoptada en el modelo de licenciamiento de Memory Computación.
- 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 y contratación de horas puntuales por parte de clientes de base instalada.

## CIFRAS OPERACIONALES

Smarting Consultores cerró sus cifras operacionales, comparadas con el ejercicio 2007, con los siguientes resultados:

### a. INGRESOS TOTALES

Al culminar el ejercicio 2008 nuestro nivel de ingresos operacionales alcanzó los 328.1 mil dólares, frente a los 233.9 mil dólares del 2007

### b. GASTOS Y COSTOS OPERATIVOS

El costo de ventas fue de 77.9 mil dólares en las ventas de las licencias de Memory Computación, frente a los 50.4 mil dólares del año 2007.

Los gastos de ventas representaron 63.0 mil dólares frente a los 48.0 mil dólares del año 2007. Se encuentran incluidos en el rubro de promoción y publicidad U\$ 7.8 mil dólares, principalmente en publicidad en medios masivos, así como los eventos promocionales realizados con potenciales clientes, principalmente desayunos de trabajo realizados en el Hotel Quito o en las instalaciones de Microsoft del Ecuador.

A nivel del departamento de Soporte Técnico, el costo ha estado en niveles muy cercanos a los 68.1 mil dólares comparados con los 63.9 mil dólares del 2007.

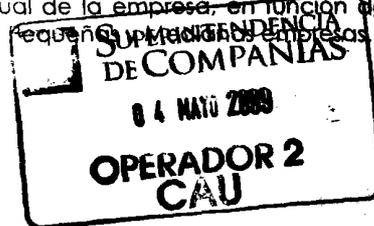
Gastos administrativos de la empresa ascendieron a 83.1 mil dólares frente a los 64.2 mil dólares del 2006.

Gastos no operacionales representaron \$ 3.2 mil dólares aprox. básicamente a nivel de depreciaciones, comparados con los 3.1 mil dólares del 2007.

Como consecuencia, el resultado final del ejercicio fue una utilidad de U\$ 4991.83 dólares, superior a los U\$3741.61 del 2007 en U\$ 1250.22

### PROYECTOS A DESARROLLAR

1. Durante el 2009 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 y por otro lado, el Supervisor del departamento fue promovido a Coordinador de DST. Así mismo se re-entrenó a los consultores. A nivel de ventas, también el contar con el concurso del socio de consultoría 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. En el segundo trimestre del 2009 se realizará la presentación al mercado de nuevas soluciones complementarias a las que actualmente tiene Memory Computación, como son Punto de Venta, Análisis Gerencial y Memory Móvil. Por su definición, serán dirigidas primordialmente a la base de clientes instalada.
3. Debido al cambio realizado en Anexos Transaccionales Simplificados, así como la incorporación del REOC por parte del SRI, se espera que crezca de manera importante el rubro de renovación de soportes técnicos, así como la venta de nuevas licencias.
4. Para el segundo trimestre del año 2009 tenemos planeado iniciar los cursos del uso de los softwares en el Colegio de Contadores Públicos de Pichincha, una vez que estén adecuados a los cambios introducidos por el SRI en ATS, REOC y REDEP
5. Así mismo, durante el segundo semestre del año 2009 iniciaremos nuestra estrategia de comercialización en provincias.
6. Por parte de Memory Computación se ha anunciado la presentación al mercado de las nuevas soluciones en plataforma SQL o SQL express para los sistemas de gestión. Este lanzamiento se lo tiene previsto realizar en el segundo semestre del 2009, por lo que su efecto en ventas se lo apreciará a finales del año.
7. Por otro lado, para este año 2009 estamos a la búsqueda activa de nuevas opciones de productos y servicios que refuercen el portafolio actual de la empresa, en función de las oportunidades detectadas en el mercado objetivo de ~~pequeñas y medianas empresas~~.



## CONCLUSION

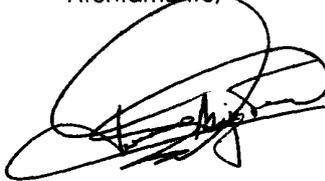
La administración a lo largo de todo este año, dedicó sus esfuerzos, para alcanzar las metas previstas aún en condiciones externas de mercados no favorables. Cada año significa un período lleno de expectativas y metas por cumplir, un tiempo de retos y esfuerzos constante de todos los niveles no solo de mantener y sobrepasar nuestros propios estándares de servicio y calidad, sino de maximizar cada vez la rentabilidad mediante el diseño de estrategias que nos permitan seguir creciendo en el mercado de servicios para Pymes

Estamos seguros de que la apuesta por el país redundará en el mediano plazo en beneficios para la sociedad y retorno económico para los accionistas. Por ahora, en el corto plazo, debemos seguir apostando por conocer mejor las soluciones que estamos ofreciendo al mercado, apostar por la capacitación y desarrollo del recurso más importante, nuestra gente, lo que nos permitirá optimizar los resultados operativos y financieros de la empresa así como alcanzar el posicionamiento líder en el segmento de soluciones tecnológicas para Pymes.

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 ustedes hoy para su aprobación.

Atentamente,



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

**SMARTING**  
CONSULTORES