

Quito, marzo 25 de 2010

SEÑORES ACCIONISTAS DE NOUX C.A
Ciudad.

Pongo a su consideración el informe de la Presidencia Ejecutiva de las operaciones de la compañía correspondiente al período fiscal 2009.

1. CONSIDERACIONES GENERALES.

En el año 2009 la compañía obtuvo varios logros importantes en aspectos de orden comercial, y financiero. Incorporamos nuevas instituciones y empresas al portafolio de clientes, mantuvimos un alto nivel de satisfacción en la base instalada. A pesar del resultado modesto de la economía del país logramos un índice de crecimiento en ingresos significativo

2. OBJETIVOS.

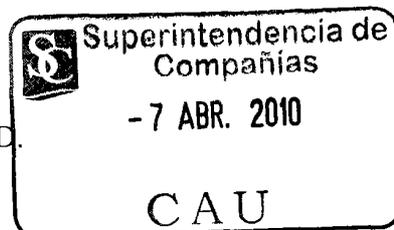
Los objetivos principales que se plantearon fueron los siguientes:

- Lograr por lo menos seis clientes nuevos.
- Mantener el nivel de satisfacción de todos los clientes
- Generar un nivel de ingresos igual o mayor a \$900.000,00 USD.

3. ASPECTOS COMERCIALES

Todos los objetivos antes mencionados se cumplieron.

- El monto total de ingresos operacionales fue de \$ 973.868,81 USD, lo cual equivale a un crecimiento del 40% respecto al año pasado. Los principales rubros de crecimiento fueron los siguientes: Venta de Licencias de Uso 94% y Mantenimiento 87%.
- Se firmaron contratos con los siguientes nuevos clientes: Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, Endesa, Nestlé, Promesa, Cooperativa Andalucía, Ministerio de Educación, y Bristol Myers.
- Las encuestas realizadas demuestran que todos los proyectos culminaron exitosamente con un alto nivel de satisfacción del cliente.



4. DESARROLLO PROFESIONAL

La actividad de desarrollo profesional y certificación técnica fue muy importante. Dos profesionales asistieron a seminarios relacionados con Planificación Financiera y Administración de Proyectos respectivamente. Se obtuvieron siete certificaciones adicionales en la línea de productos SAP Business Objects.

5. ASPECTOS LABORALES

Las actividades administrativas se han ejecutado con normalidad y las relaciones con el personal de la empresa se han mantenido en condiciones de absoluto respeto y consideración dando estricto cumplimiento a las obligaciones legales laborales. Se mantuvo especial cuidado y atención en estructurar un ambiente de trabajo en el cual se propicie el respeto al individuo, se fomente el trabajo en equipo y se motive al cumplimiento de objetivos de desarrollo personal y profesional.

Durante el año se incorporaron 3 nuevos profesionales, dos para el área técnica y uno para el área comercial.

6. RELACIÓN CON PROVEEDORES DE TECNOLOGÍA.

La relación comercial con la Corporación SAP se ha mantenido en forma absolutamente ordenada, cumpliendo todas las condiciones comerciales y financieras estipuladas en el contrato de distribución. Con Nexsys se ha mantenido una relación comercial cordial y productiva. Iniciamos una nueva relación comercial con Oracle, ejecutamos el primer proyecto con herramientas front end de esa tecnología..

7. CONCLUSIONES

El resultado del económico de las operaciones de la compañía concluyó un superávit, el Estado de Pérdidas y Ganancias presenta una utilidad antes de impuestos de \$ 74.470,06 USD

Propongo a los Señores Accionistas que se distribuya el 100% de la utilidad neta generada en el ejercicio económico del año 2008, la cual asciende a la suma de \$41.966,11 USD. Se elaborará un plan de pago en función de flujo de caja.

Atentamente.



Hernán Burbano de Lara
Presidente Ejecutivo
Noux C.A

