

Quito, 4 de marzo de 2015

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 2014.

1. CONSIDERACIONES GENERALES.

En el año 2014 la compañía logró resultados muy positivos en todas las líneas de operación. En particular es importante señalar que se concretaron dos alianzas con TERADATA CORPORATION y SAS, líderes mundiales en soluciones de Data Warehouse Empresarial y Analíticas Empresariales respectivamente. Somos el único representante de las dos corporaciones en el país.

2. ASPECTOS OPERACIONALES

El monto total de ingresos operacionales fue de \$ 2.933.885,60 USD, lo cual equivale a un crecimiento del 110% respecto al año 2013.

- En Venta de Servicios Profesionales crecimos el 9%
- En Venta de Licencias de Uso de Software crecimos 191%
- En Venta de Servicio de Mantenimiento crecimos 26%
- En Venta de Servicios de Educación crecimos 100%
- En la línea de Otros Ingresos se contabilizó la venta de Hardware y Venta de Software TDC

Se firmaron contratos con 8 clientes nuevos: CASABACA, SIMED, SALUD, DINER CLUB, FYBECA; TELEFÓNICA Y SECRETARIA DE SEGURIDAD

Las encuestas realizadas señalan que todos los proyectos culminaron exitosamente con un nivel de satisfacción del cliente superior al 83%.

4. DESARROLLO PROFESIONAL

Se obtuvieron cuatro certificaciones adicionales en la línea de productos SAP BusinessObjects. La compañía obtuvo la recertificación "SAP Active Quality Management" (AQM) y la recertificación "SAP Partner Center of Expertise" (PCoE).



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 en el área técnica.

6. RELACIÓN CON PROVEEDORES DE TECNOLOGÍA.

Las relaciones comerciales con las Corporaciones SAP, TDC y SAS se han mantenido en forma ordenada, cumpliendo las condiciones estipuladas en los contratos de distribución.

7. CONCLUSIONES

El resultado del económico de las operaciones de la compañía concluyó con una ganancia antes de impuestos de USD 363.838,05 y una utilidad neta para accionistas de USD 214.335,59. Propongo que parte de la utilidad neta sea destinada para la cancelación total del capital pendiente de pago, y el saldo sea repartido como dividendos a los accionistas.

Atentamente.



Hernán Burbano de Lara
Presidente Ejecutivo
Noux C.A

