

Quito, Enero 15, 2007

SEÑORES ACCIONISTAS DE NOUX C.A

Pongo a su consideración el informe de la Presidencia Ejecutiva de las operaciones de la compañía correspondiente al período fiscal 2006

1. CONSIDERACIONES GENERALES.

En el año 2006 la compañía consolidó su operación habiendo obtenido logros importantes en aspectos de orden comercial, financiero, recursos humanos e infraestructura.

2. OBJETIVOS.

Los objetivos principales que se plantearon fueron los siguientes:

- Seleccionar y contratar un Ingeniero de Sistemas Jr.
- Aprobar por lo menos dos exámenes "Business Objects Enterprise Certified Professional" Nivel 1.
- 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 \$600.000,00 USD.

Todos los objetivos antes mencionados se cumplieron a cabalidad con excepción de volumen de ingresos. Cabe resaltar lo siguiente:

- El monto total de ingresos operacionales fue de \$ 479.490,07 USD, lo cual equivale a un crecimiento del 17% respecto al año pasado. Se registró un importante crecimiento de 59% en la línea de Servicios.
- Se firmaron contratos con los siguientes nuevos clientes:
 - Business Objects: Supermaxi, Seguros Colonial, Grupo Franz Viegner y Emaap-PSA.
 - Crystal: Pinturas Cóndor, James Brown Pharma, Enaca, Banco Pichincha, Credimatic
 - Crystal Xcelsius: Laboratorios Life, Banco Pichincha, Diners Club

- Crystal: Pinturas Cóndor, James Brown Pharma, Enaca, Banco Pichincha, Credimatic
- Crystal Xcelsius: Laboratorios Life, Banco Pichincha, Diners Club
- Microsoft: Andes Petroleum
- Durante el año se concluyó la ejecución de los proyectos de Supermaxi, Andes Petroleum y Petrocomercial y Petroproducción con un alto nivel de satisfacción del cliente.
- Continuamos con la provisión de servicios a Dipac Manta, ofrecimos una capacitación en productos Crystal a la empresa Acerías Paz del Río en Colombia.
- Iniciamos la ejecución de un proyecto en Petroproducción Distrito Oriente.
- Durante el año logramos dos certificaciones "Business Objects Enterprise Certified Professional, Nivel 1." y una certificación "Business Objects Enterprise Certified Professional, Nivel 2."
- Todas las encuestas realizadas en el año reflejan claramente la satisfacción de los clientes con los servicios recibidos.

3. 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 ha puesto especial cuidado y atención a la creación de 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.

4. ASPECTOS COMERCIALES Y FINANCIEROS.

La relación comercial con la Corporación Business Objects se ha mantenido en forma absolutamente ordenada, cumpliendo todas las condiciones comerciales y financieras estipuladas en el contrato de distribución. Con IBM del Ecuador y Nexsys igualmente se ha mantenido una relación comercial cordial y productiva.

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 \$ 35.561,02 USD, lo cual significa un incremento del 85% respecto al año anterior.

Propongo a los Señores Accionistas que se retenga el 100% de las utilidades generadas en el ejercicio económico del año 2006.

Atentamente.


Hernán Burbano de Lara
Presidente Ejecutivo