

Quito, 2 de abril del 2007

INFORME DEL GERENTE LA COMPAÑÍA CREATIVWORKS S.A.

Señores Accionistas:

De conformidad con el Estatuto de la compañía, así como por lo dispuesto en la Ley de Compañías, me permito poner en vuestro conocimiento el siguiente Informe de Gerencia correspondiente al ejercicio económico del 2006 de la empresa Creative Works S.A. :

1. INFORMACIÓN FINANCIERA:

En general, la situación financiera de la empresa ha sido más estable que en los años anteriores. Desde el inicio del año se trabajó en reducir gastos y se puso al día con los haberes pendientes al SRI.

Durante los primeros meses del año los ingresos y egresos se mantuvieron casi al mismo nivel, pero en los últimos meses, los ingresos superaron a los egresos, lo que permitió contar con utilidad al final del año. A partir del mes de mayo se trabajó en reducir los pasivos de la empresa.

Las expectativas de ventas no alcanzaron el nivel previsto, pero en vista de la reducción en los gastos no se afectó el resultado final.

Adicionalmente al valor de \$8.117.54 de cuentas por cobrar que se refleja en el Balance, al momento se registra una cartera por cobrar de \$8.170 dólares correspondiente a contratos cerrados en el 2006 y en proceso de elaboración pero que aún no han sido facturados. Estos proyectos finalizarán en el siguiente período contable y la extensión en el plazo de entrega de los mismos está relacionada con situaciones propias de los clientes y no con la gestión que realizó la empresa.

Se ha dado total cumplimiento a las disposiciones de la Junta General de Accionistas y a la presente fecha la empresa se encuentra al día con todas sus obligaciones tributarias y con terceros.

La situación financiera de la compañía al 31 de diciembre del 2006, se encuentra claramente detallada en los balances y estados financieros adjuntos y existen utilidades en el presente ejercicio por el valor de \$2.013,75.

2. RECURSOS FÍSICOS:

- La empresa cuenta con equipos y muebles de oficina propios y durante el período 2006 se procedió con renovación parcial de equipos de oficina.
- Se realizó el inventario real de la empresa al finalizar el período actualizando el valor de los Activos Fijos al 31 de diciembre del 2006, dato que se incluye en los Estados Financieros.

3. RECURSOS HUMANOS:

- La empresa durante el ejercicio 2006 contó con el siguiente personal: 1 Gerente, 1 Coordinador de Proyectos, 3 Webmasters, 1 Asistente de Mercadeo y Ventas, 1 Asistente Administrativa, 1 Mensajero.

- Los servicios de contabilidad son tercerizados con una empresa especializada.
- También se contó con personal de desarrollo free lance que trabaja con la empresa, con los cuales se acuerda un pago inicial al inicio de cada proyecto y un pago final una vez entrado el mismo.
- Como es norma y comportamiento de la compañía, durante este período se ha cumplido con todas las obligaciones laborales con los empleados, encontrándose al día en el pago y beneficios, consecuentemente no ha tenido ningún conflicto laboral o legal.
- Las relaciones con todos los empleados y trabajadores de la empresa han sido cordiales y buenas, y siempre enmarcadas dentro de las normas y preceptos laborales dictados en sus respectivos contratos.

4. PRODUCTOS – COMPETENCIA – MERCADO:

- La empresa durante este período se ha dedicado a desarrollar sistemas para Internet (Web Sites, Bases de Datos, E-commerce, E-marketing). También se ofreció servicios de registro de dominios, hosting, diseño gráfico y consultoría para el área de Internet.
- Al finalizar el año se verificó que la empresa cuenta con una clientela fija de alrededor de 60 clientes en Hosting, 120 clientes de dominios y 30 clientes de mantenimientos cuyos servicios son recurrentes.
- El potencial de mercado está en dos áreas: rediseño de proyectos ya hechos (debido a la evolución tecnología), incursión en nuevos servicios y productos como es E-commerce, Business to Business, E-marketing y Consultoría que en el Ecuador aún están por desarrollar.
- Durante este año se experimentó un crecimiento del 20% en nuevos clientes, de los cuales se hizo seguimiento y un 60% llegaron por referidos, un 30% por Web Site y la diferencia por publicidad como anuncios en revistas especializadas.
- Se inició un proceso de fortalecimiento institucional para la exportación de Software a la Comunidad Europea con el Proyecto de CBI y Corpei, el mismo que tiene una duración de 3 años donde CBI capacitará a la empresa.

5. PROVEEDORES Y TERMOS DE COMPRA:

- Los proveedores más frecuentes de la empresa han sido empresas de Hosting en USA, empresas de registros de dominio (en Ecuador y USA), proveedor de Internet y proveedores de equipos, con los cuales la empresa se encuentra al día en sus pagos.
- Se han comprado equipos y partes a proveedores de hardware con los cuales se mantiene una relación comercial de varios años.

Quiero dejar expresa constancia de mi agradecimiento al personal y a todos los que hacen la compañía, y particularmente, a los señores Accionistas por la confianza depositada en la suscrita.

Atentamente,



Ma. Soledad Albán
Gerente General