

SEÑORES ACCIONISTAS DE PEOPLEWEB S.A. AÑO 2.015

En el cumplimiento a las disposiciones estatutarias y lo establecido en la Ley de Compañías, someto a vuestra consideración el informe al tenor de los siguientes términos:

1. Es conocida la difícil situación económica que atraviesa PeopleWeb debido a la falta de fondos para financiamiento de proyectos con el Gobierno Nacional, que ha puesto en graves dificultades y en serio riesgo la estabilidad económica de la empresa, en estas condiciones resulta muy difícil que el sector empresarial pueda obtener resultados ampliamente positivos.
2. Las metas fijadas de facturación del año anterior se han cumplido en un noventa por ciento, debido a la competencia en el mercado de software y hardware que se presenta en el país y la falta de fondos para financiamiento de proyectos, sin embargo, cabe indicar que nuestros productos y servicios han tenido buena acogida y que para el primer semestre del 2016, se tiene previsto una facturación de trecientos cientos mil dólares en los proyectos firmados en enero de 2016 y que se proyectan nuevas oportunidades de venta para los siguientes trimestres del año en curso.
3. Las disposiciones impartidas por la Junta General se han cumplido sin ningún inconveniente.
4. Los principales problemas durante el ejercicio han sido de orden Económico – Financiero, los gastos en el año 2015 se han incrementado con la apertura de nuevas plazas de trabajo y la pérdida de algunos de los colaboradores, así como la capacitación y preparación de personal técnico para cubrir requisitos de empresas con las que hemos suscrito Alianzas Estratégicas, sin embargo fueron necesarios para poder tener las representaciones con las que cuenta actualmente PeopleWeb, posibilidades de mantener el desarrollo del software SmartParking, SmartQ y Smart Digital Media para su aplicación en el país y el exterior.
5. Las cifras constantes del balance reflejan una utilidad neta del 7% sobre las ventas debido al desarrollo de nuevos productos de software (SmartQ y SmartDigitalMedia) cuya introducción en el mercado ha sido un proceso lento, ya que por su naturaleza, nuestros productos no se promocionan masivamente y al aplicar una estrategia de Mercadeo Directo conlleva más tiempo el posicionamiento en el mercado.

6. Otro es que el Centro de Capacitación de la Naciones Unidas no cubrió las expectativas de cursos especializados en temas de ITIL, Cobit, ISO 27001, Togaf, Cloud, Etc.
7. Se sugiere a la junta que considere este año el incremento de capital de acuerdo con los aportes de los socios para nuevas capitalizaciones y las utilidades no repartidas de ejercicios anteriores, o se considere un mayor incremento para la compra de la propiedad intelectual del producto DataCoop, esto es debido a que con una mayor patrimonio podemos cumplir con las exigencias de algunos proyectos del SERCOP
8. Finalmente estimo conveniente enfocar las actividades hacia el sector público y privado, mismos que se han convertido un buen mercado objetivo para las nuevas representaciones que mantenemos como son ITPreneurs, Metrics, A2ia y OpenBravo, además de invertir en los prudctos nuestros como son SmartQ, SmartDM, SmartParkig, DataCoop con el fin de obtener negocios locales e internacionales.

Agradezco a los señores accionistas la confianza depositada en mi labor y hago votos para que en el futuro la Empresa continúe por el desarrollo no sólo nuestro, sino del país, ya que considero que nuestro trabajo genera fuentes de empleo, que de alguna manera contribuyen a mejorar las condiciones económicas de las personas económicamente activas de nuestro país.

Quito, 30 de marzo de 2.016

Atentamente,

A stylized handwritten signature in blue ink, appearing to read "Manuel Esparza".

Manuel Esparza
GERENTE GENERAL