

**INFORME ANUAL DE 2007
GERENCIA GENERAL
SISTEMAS Y NEGOCIOS SYNC S.A.**

Quito, marzo 31 de 2008

1.- CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DE 2007

Ventas

El objetivo principal del plan de negocios para el año 2007 comprendía una facturación sobre el servicio de gestión de ventas tanto para openmindtechnology s.a. como para edity s.a., esta facturación pretendía únicamente poder contar con el ingreso inicial necesario para empezar los ciclos de venta con los nuevos productos a manejar por la empresa y que en el 2008 poder cerrar e implementar los proyectos.

Es importante anotar que a fines de este período se vendieron los servicios de suscripción de software para la asamblea nacional, contratados por la empresa freesupport cia.ltda. Este negocio representará un ingreso importante inicial para el 2008.

Recursos Humanos

Durante el último trimestre del año se capacitó al personal sobre el manejo de formularios para establecer sus objetivos tanto cualitativos como cuantitativos como lo exigen los estándares de calidad internacional. Al final del año se hizo la primera evaluación y se estableció un plan de capacitación para el 2008.

Se definieron y publicaron políticas y procedimientos básicos para el manejo de la empresa tanto para administración como para desarrollo organizacional.

Se cumplió con todos los requisitos legales, tanto de registro de los contratos en el Ministerio de Trabajo como el respectivo ingreso al IESS de los empleados, conforme lo indica la ley.

Se realizaron dos evaluaciones del personal en el año. Estas evaluaciones se utilizan para determinar el nivel de cumplimiento de objetivos, pagar los salarios variables y además tienen el propósito de entregar al personal una retroalimentación relacionada con su rendimiento y comportamiento.

Activos Fijos e Inventario

Se compró e instaló infraestructura básica para operar en la empresa, entre ellos equipos servidor de datos para nuestras aplicaciones y correo electrónico. Adicionalmente se instaló el servicio de Internet corporativo para poder publicar servicios a través de la red.

De acuerdo a lo que dispone la Ley de Propiedad Intelectual, todo el software que la empresa utiliza para su operación está debidamente licenciado. De igual forma, el uso las marcas de publicidad de las empresas proveedoras cuyos productos Sistemas y Negocios SYNC S.A. distribuye, está autorizado por los titulares.

2.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Se cumplieron a cabalidad todas las disposiciones emitidas por la Junta General y el Directorio.



3.- HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN LOS AMBITOS ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

Al ser el inicio de la empresa, no se han producido ningún evento relevante o extraordinario en estos 5 meses de operación.

4.- SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES

A continuación se resumen los principales indicadores de la actividad económica de Sistemas y Negocios SYNC S.A., durante el ejercicio de 2007:

(Cuadro de P&G 2007, con indicadores financieros)

Cuadro No 1

Concepto	2.007
Ingresos	15.111
Costo de Ventas	0
Utilidad Bruta	15.111
Gastos de Ventas	16.487
Utilidad Operativa	-1.376
Movimiento Financiero	108
Utilidad Neta antes de IR/PL	-1.484
Utilidad Ejercicio luego de IR/PL	-1.484

Total Activos	26.287
Razón Circulante (Ac/Pc)	1,19
Liq. Acida ((Ac-St)/Pc)	1,19
Margen de Utilidad Bruta	-10%
Margen de Utilidad Neta Luego IR/PL	-10%
Util. Neta / Activos Totales	-6%
Util. Neta / Patrimonio	-17%
Deuda / Activos Totales	0%

En términos generales, Sistemas y Negocios Sync SA presenta una posición prevista en el presupuesto inicial de la empresa, pero con mejor proyecciones para el ejercicio del 2008, teniendo en cuenta que se perfila un primer trimestre razonable, gracias al negocio cerrado de Asamblea Nacional, lo que nos permite comenzar el siguiente año con buenas perspectivas.

5.- RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2008

Dada la complicada situación política y económica del país, el objetivo para el año es tener un crecimiento moderado en los negocios, pero que genere utilidades para fortalecer la posición financiera de la empresa. Se recomienda aumentar la fuerza de ventas y profundizar más en el desarrollo de la línea de colaboración y productos de terceros como puede ser la distribución de IBM Lotus.

Durante el año se deberían hacer varios eventos de marketing tendientes a apuntalar el conocimiento de la empresa en el manejo de proyectos de CRM, servicios que son de bajo costo para el cliente, pero de alto impacto en las organizaciones.

Es importante destinar los gastos de ventas y mercadeo a objetivos muy concretos que apalancen el crecimiento en la promoción, luego de esto será necesario mayor inversión



en Servicios Profesionales para poder dar soporte adecuado a las instalaciones de los clientes. y de alta productividad.

6.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES LEGALES DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Las disposiciones pertinentes de la ley de propiedad intelectual, en especial aquellas relacionadas con la utilización de software debidamente licenciado por sus titulares, han sido cumplidas debidamente, por lo que no se están afectando derechos de terceros. De igual manera, las marcas y nombres comerciales que utiliza la empresa son marcas registradas propias o marcas utilizadas bajo autorización de sus titulares.

Pongo el presente informe a consideración de la Junta General de Accionistas, en la sesión ordinaria a llevarse a cabo de acuerdo con la ley.

Muy atentamente,



Rafael O. Luque Cervantes
Gerente General
Sistemas y Negocios SYNC S.A.