

Quito, 31 de marzo de 2007

Señores
Accionistas de PlusProjects S.A.
Presente.-

88351

Señores Accionistas:

Me es grato cumplir con las disposiciones legales vigentes y poner a su consideración el Informe de Labores de la compañía, por el ejercicio económico del 1 de enero al 31 de diciembre de 2006.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES

Durante el año 2006 el Ecuador presenta un desempeño macroeconómico bueno en función del alto precio del petróleo, excedentes en los recursos fiscales, reservas de las emigrantes, inflación bajo control, alta liquidez y el consumo de hogares con altas tasas de crecimiento.

Se estima que el Producto Interno Bruto creció un 4,3% en el que inciden los sectores de la construcción con 5,1%, la industria manufacturera con 4,4% y con un ritmo menor de 2,1% la agricultura y pesca.

El PIB superó los 41 mil millones de dólares y el per capita está por los 3 mil dólares; sin embargo se mantiene la desigualdad económica, cuando el salario mínimo alcanza los 160 dólares; la canasta familiar básica es de 453 dólares mensuales y la canasta vital de 306.56 dólares. El 20% más rico de la población concentra el 55% del consumo nacional, mientras que en el otro extremo, el 20% más pobre sólo abarca el 5% del consumo.

A pesar de la riqueza petrolera el nivel de desarrollo humano permanece bajo y según las Naciones Unidas Ecuador está en el puesto 83 dentro de los 140 países analizados en este aspecto y es uno de los más bajos de América del Sur. En el tema de la corrupción el diagnóstico es más grave encontrándose en el puesto 138 de 156 países analizados en este aspecto.

Con una inflación de 2,87% en el 2006, la economía ha crecido moderadamente debido a los ingresos petroleros, pero no debido a un incremento en la producción sino por los altos precios.

Las exportaciones están en el orden de los 13.890 millones de dólares, en tanto que las importaciones alcanzan 13.420 millones, generándose un superávit comercial de 470 millones. Estados Unidos recibe el 55,7% de las exportaciones ecuatorianas, Comunidad Andina el 15,6%, la Unión Europea el 11%, en proporciones más bajas Chile y el resto del mercado.

Por el lado de las importaciones Estados Unidos está también en el primer lugar con el 23,6%, La Comunidad Andina el 18,6%, Asia Oriental el 14,4%, Mercosur 12%, Unión Europea 9,3%, Chile 4% y luego el resto de naciones.

El petróleo representa el 62,5% de las exportaciones, el 9,5% es banano, 4,4% camarón, 3,5% atún, frutas y vegetales 3,2%, flores 2,6%, vehículos 2%, textiles 1,4%.

Las importaciones más significativas comprenden a los insumos industriales 24,2%, bienes de capital para la industria 15,3%, bienes de consumo no duradero 13,1%, bienes de transporte 9,8% y bienes de consumo duradero 9,6%.

Dentro de la estructura del Producto Interno Bruto, el sector de servicios tiene una participación muy importante, en efecto aporta con el 50,5%. A su vez la actividad económica que corresponde a "otros servicios" representa el 26% del PIB y tuvo en el año 2006 una tasa de crecimiento de 4,2%; en todo caso se observa una desaceleración en los servicios, aparte de los gubernamentales. Son los servicios de intermediación financiera los que más crecen, al 17,2% en el año 2005, al 13% en el 2006 y se proyecta al 6% en el 2007.

En general la desaceleración del crecimiento en los servicios, refleja la prevista tasa más baja que se espera va a darse en el consumo de hogares.

2.- ACTIVIDADES PLUSPROJECTS S.A.

A continuación se analiza las actividades en los distintos aspectos:

I.- Comercial

a) Relaciones consolidadas con clientes:

- Pronaca: continuamos brindando el servicio de mantenimiento, actualización y soporte a su portal web, el cual incluye el armaje de boletines mensuales, diseño y envío de e-cards en fechas especiales, actividades relacionadas con el concurso "Mi Tarjeta Virtual" y todas las actualizaciones de contenidos del sitio. Iniciamos el proyecto piloto "Call Center NAP" de gran importancia tanto para PlusProjects como para el cliente y que adicionalmente tenía cierta complejidad por sus integraciones internas (Baan) y externas (TSC). A finales de año se concretó el proyecto de "Recetas", cuyo objetivo era el desarrollar una herramienta muy superior a la que se tenía, pero tomando como base el sistema actual.
- Automotores y Anexos: seguimos brindando el servicio de hosting, mantenimiento y actualización de los sitios web de Nissan y Renault. Durante el transcurso del año se desarrollaron ciertos proyectos web puntuales.

- DirecTv: durante el 2006 se continuó brindando un servicio de mantenimiento básico de su sitio web, básicamente relacionado con actualizaciones semanales de programación destacada.
- Pyganflor: se consolida la relación con Pyganflor, cliente al cual se le brinda servicio de desarrollo con 2 recursos trabajando a medio tiempo en las instalaciones del cliente.
- Sipia: continúan las asesorías financieras y comerciales lideradas por Juan Abel Pachano.
- TSC: durante todo el 2006 la administración de TSC está en manos de PlusProjects, a través de Xavier Tobar, quien se dedica exclusivamente a esta actividad. Por otro lado se mantiene un recurso tecnológico trabajando a medio tiempo en el Contact Center. Adicionalmente, se concretan negocios en venta de licencias y en desarrollos puntuales para clientes de TSC.
- Quito Tennis y Golf Club: se logra concretar un proyecto pequeño para el desarrollo de su nuevo sitio web.

b) Captación de nuevos clientes:

- Corporación Metropolitana de Turismo: obtuvimos la cuenta luego de ganar un proceso formal de licitación. El servicio prestado a la corporación incluía lo siguiente: mantenimiento de sus 3 portales web, servicio de hosting y soporte técnico. Este contrato fue otorgado por período de 4 meses, de septiembre a diciembre del 2006.
- Andando Tours: se concreta el desarrollo del sitio web de Andando Tours, así como el desarrollo de un CD-ROM de presentación de la empresa.
- Buggatti: se concreta el desarrollo del sitio web de Buggatti, cliente con el cual se podrían desarrollar interesantes proyectos a futuro. Lamentablemente, el desarrollo inicial fue puesto en "stand-by" por pedido del cliente.
- AITE: se concreta el hosting y re-diseño gráfico y estructural del portal web de AITE, así como el servicio de mantenimiento del mismo por período de 1 año.

c) Potenciales clientes y/o proyectos:

- Corporación Metropolitana de Turismo: prolongación del contrato de mantenimiento de los 3 portales web la CMT por período de 1 año adicional.
- Grupo Moderna: posibilidad de implementar proyecto básico de CRM.
- Dolce Vita: interesados en el desarrollo de 1 CD-ROM de presentación de la empresa.

- Ecuabouquets: interesados en el desarrollo de su sitio web transaccional con servicio de hosting y de un módulo de facturación.
- Pyganflor: interesados en el desarrollo de su nuevo sitio web con servicio de hosting y en incrementar su soporte técnico.
- Hortana: interesados en el desarrollo de su nuevo sitio web con servicio de hosting.
- Edimca: proyecto de implementación de soluciones de CRM que ha sido postergado durante todo el año.
- Andando Tours: interesados en el mantenimiento de su sitio web.
- Pronaca: como continuación del proyecto piloto "Call Center NAP", se espera iniciar con el proyecto "Aves y Cerdos" también relacionado con la operación de Call Center.

d) Representación directa de FrontRange Solutions

- La relación comercial con ACM Group llegó a su fin en el 2006. El proveedor no agrega valor a PlusProjects razón por la que se inician conversaciones con FrontRange Solutions para obtener una representación directa.
- FrontRange Solutions se muestra interesado en mantener una relación directa con PlusProjects y luego de certificarnos en los Estados Unidos en una de sus principales soluciones (IPCC), obtenemos la importante representación.

II.- Recursos Humanos

a) Staff Comercial

- Durante la mayoría del año, la gestión comercial se encuentra en manos del Gerente General y apoyado de cerca por el Presidente de la empresa.
- A finales de año se decide incorporar a un nuevo recurso comercial (Diego Samaniego) para tratar de llegar a más prospectos y generar mayor cantidad de propuestas.

b) Staff de Diseño

- A inicios de año, se cuenta únicamente con 1 recurso en el área de diseño (Oliver Echeverría), sin embargo se ve la necesidad de incorporar 1 recurso adicional como soporte al área.
- En mayo se incorpora Nicolás Vásconez, un recurso junior de soporte, quien ha cumplido adecuadamente sus tareas.

c) Staff de Tecnología

- En el área de tecnología se registran algunos cambios de personal. A comienzos de año la salida de Andrés Torres, obliga a la contratación de un nuevo recurso (Carlos Montalvo) para soporte interno. A mediados de año, la salida de Gabriela Montenegro también nos implica contratar a otro recurso (Jaime Haro), quien se vincula a Pyganflor en un esquema de medio tiempo.
- Durante este año, nuestro líder de tecnología (Wladimir Pazmiño) brinda soporte a TSC bajo un esquema de medio tiempo, lo que limita nuestra capacidad de respuesta frente a clientes.

d) Staff Administrativo

- El staff administrativo lo encabeza el Gerente General, con el apoyo constante del Presidente de la empresa y con el soporte de nuestra asistente (Grace Morales) y nuestro mensajero (Danilo Segura).

III.- Tecnología

a) Certificación en IPCC

- Como requisito para obtener la representación directa de FrontRange Solutions, PlusProjects se ve en la necesidad de certificar a un recurso técnico en IPCC (Contact Center IP). Wladimir Pazmiño viaja a los Estados Unidos y permanece allí por 1 semana obteniendo dicha certificación.

b) Certificación en Heat & GoldMine

- Como resultado de las gestiones realizadas por Wladimir Pazmiño con la gente de FrontRange durante su viaje a los Estados Unidos, obtiene adicionalmente las certificaciones en los productos Heat & GoldMine.

IV.- Financiero

Durante el año 2006 se registró un crecimiento en las ventas del 14,5% en relación al año 2005 (Ventas 2005 = USD. 188.117,52; Ventas 2006 = USD. 215.322,69).

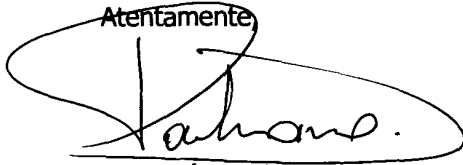
La liquidez de la empresa ha mejorado notablemente debido a que el monto de ingresos fijos mensuales llegó a ser de USD. 11.555,00, lo que corresponde a un 64,40% del promedio mensual de ventas que asciende a USD. 17.943,56. Esta mejora en la liquidez permitió inclusive cancelar mensualmente algunos honorarios profesionales que estaban pendientes desde el año 2004.

Finalmente, es importante resaltar que a diferencia del 2005, este año se generaron utilidades por un monto de USD. 16.291,32, y adicionalmente estas han sido las mayores utilidades registradas por la empresa desde el inicio de su operación.

Para su conocimiento, se anexan a este documento los siguientes reportes, gráficos y estados financieros:

- a) Ventas por Línea de Negocio (Año 2006)
- b) Participación Porcentual de Clientes sobre Ventas (Año 2006)
- c) Balance General Comparativo (Diciembre 2005 vs. Diciembre 2006)
- d) Estado de Pérdidas y Ganancias (de Enero a Diciembre de 2006)

Atentamente,



Sebastián Pachano U.
Gerente General
PlusProjects S.A.

PlusProjects S.A.