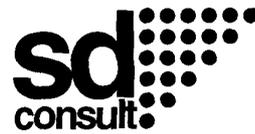


91482



consultoría y desarrollo de sistemas

Quito DM, 09 de marzo del 2007

**A los Señores Accionistas de:
SYSTEMS DEVELOPMENT CONSULTANTS SDCONSULT CIA. LTDA.**

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias vigentes, me es grato presentar a consideración de los señores accionistas de SDCONSULT CIA LTDA, el informe de la administración correspondiente al ejercicio económico terminado al 31 de diciembre del 2006.

Dicho informe ha sido preparado en concordancia con la Resolución de la Superintendencia de Compañías No. 13. RO/ 44 de 13 de Octubre de 1992 "Reglamentos de informes anuales de administradores a juntas generales".

Muy atentamente,



Héctor Loor G.
Gerente General
SDCONSULT Cia. Ltda.

Isla Floreana E8-129 y Av. De los Shyris
Edificio El Sol, Oficinas 104-105
TelFax: 2267-423/427
Quito - Ecuador

Systems Development Consultants SDCONSULT Cía. Ltda.
INFORME DE GERENTE GENERAL
Al 31 de diciembre del 2006

Señores Accionistas:

En mi calidad de Gerente General, me permito presentar el informe de los administradores de la compañía correspondiente al ejercicio económico del año 2006, que a continuación detallo:

1. Cumplimiento de Objetivos Previstos Para el Ejercicio Económico Materia del Informe

Este año, comparado con el anterior, hubo un decremento de las ventas, del orden de \$ 132,519.25 lo que equivale a un decremento de alrededor del 50%. El primer trimestre tuvo ventas ligeramente mayores a las registradas en el mismo período del año previo, que se caracterizaron por la terminación de los proyectos iniciados en 2005. El segundo y tercer trimestre tuvieron una fuerte caída (más del doble de lo generado en el mismo período del año previo) principalmente por la terminación del proyecto con Macosa de Colombia. En el último trimestre se notó una recuperación en las ventas, pero que de todas formas apenas significaban el 50% de lo facturado en el mismo período del 2005. Entre los principales logros tenemos:

- Se generaron nuevos proyectos con clientes que habíamos servido en años anteriores como OCP y Bayteq, lo cual es muy positivo, ya que demuestra el grado de satisfacción de estos clientes en proyectos anteriores que los motivó a contratar nuevamente nuestros servicios.
- Se consolidó el equipo de trabajo
- Se consiguieron nuevos clientes como Pérez Bustamante & Ponce Abogados e IBCorp Casa de Valores S.A.

2. Cumplimiento de las Disposiciones de la Junta General y el Directorio

Todas las decisiones de la Junta General de Accionistas se han cumplido en este período de operación.

3. Información Sobre Hechos Extraordinarios Producidos Durante el Ejercicio, en el Ámbito Administrativo, Laboral y Legal

No se han producido novedades en este aspecto.

4. **Situación Financiera de la Compañía al Cierre del Ejercicio y de los Resultados Anuales, Comparados con los del Ejercicio Precedente**

En el año fiscal 2006 la compañía tuvo ingresos por US\$ 132,434.76 dólares americanos. Lamentablemente, estos ingresos no fueron suficientes para cubrir los gastos del ejercicio fiscal, por lo que al final del período se registra una pérdida de US\$ 1,419.79 dólares americanos.

5. **Propuesta Sobre el Destino de las Utilidades Obtenidas en el Ejercicio Económico**

No aplica, ya que el ejercicio generó pérdida.

6. **Recomendaciones a la Junta General Respecto de Políticas y Estrategias Para el Siguiete Ejercicio Económico**

Para el año 2007, sugiero cambiar de política en el sentido que se invierta más en publicidad y visitas a clientes potenciales, con el objeto de conseguir nuevos proyectos que permitan incrementar el volumen de ventas que se redujo en el año 2006.

Gracias a los proyectos que se han realizado en los últimos años y, sobretodo, a la satisfacción mostrada por los clientes respecto a nuestros servicios, para el año 2007 se deberá tener una estrategia más agresiva que permita alcanzar el volumen de ventas que se logró en el 2005, por medio de la concreción de nuevos proyectos tanto con nuestros actuales clientes como con nuevos. Es importante tratar de concretar nuevos proyectos en el exterior. Nuestro mercado objetivo deberá seguir siendo la Banca, ya que en ese sector nuestros recursos tienen mucha experiencia y, por tanto, es donde mejor podríamos ejercer nuestros servicios.



Héctor Loor G.
Gerente General
SDCONSULT Cia. Ltda.

