

INFORME DE GERENCIA

Quito, 18 de Marzo del 2013

Señores Junta General de Accionistas
AMRM WEB DEVELOPMENT SYSTEMS DEL ECUADOR S.A.

De mis consideraciones:

Por medio de la presente y en ejercicio de mis funciones como GERENTE GENERAL y Representante Legal de esta Compañía denominada **AMRM WEB DEVELOPMENT SYSTEMS DEL ECUADOR S.A.** de conformidad con el **Art. 20 literal a, b y c y Art. 23** de la Ley de Compañías y en cumplimiento de la resolución **SC.SG.DRS.G.13.001** de la Superintendencia de Compañías, entrego a Ustedes el informe anual de actividades económicas y sociales, por el período comprendido entre el 1 de Enero del 2012 al 31 de diciembre del 2012 con el siguiente contenido:

a. Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe;

Para su conocimiento y aprobación adjunto los siguientes estados financieros: Balance de Comprobación de Sumas y Saldos, Estado de Pérdidas y Ganancias, Balance General y Anexos.

Objetivos previstos para el año 2012:

Las operaciones de la empresa se desarrollaron con un progreso plausible pudiendo cumplir todas sus obligaciones económicas y aumentando sus ventas con respecto al año precedente.

Los objetivos cumplidos durante el año 2012 por parte de la empresa fueron:

Balance 2011:

- Reducir la pérdida y el pasivo registrados en el primer año de funcionamiento de la empresa (inicio de actividades: Mayo, 2011).

Activos Fijos (Tangibles e Intangibles):

-Adquisición de activos fijos como equipamiento básico y módulos de software con los siguiente objetivos:

- Dotar al personal de las mejores herramientas para cumplir su trabajo.

-Respaldar la empresa frente a posibles futuros préstamos de instituciones de crédito como bancos y cooperativas.

WDS

-Corregir y compensar el pasivo heredado del balance 2011 y mejorar los índices financieros de la empresa.

- Reventa de software pre- desarrollado con el objetivo de aumentar las ventas.

Ventas:

- Iniciar la consolidación de la oferta e implementación del nuevo producto OpenERP y los módulos contratados para su adaptación e implementación al mercado ecuatoriano ; obtenido a través de un convenio de partnership con la firma internacional del mismo nombre desde finales del año 2011 ; y la contratación de consultores y desarrolladores en el extranjero.

- Aumento de las ventas para afrontar adecuadamente los gastos de la empresa mediante la oferta del mencionado producto.

b. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio

Cabe indicar a la junta general de socios, que todas las disposiciones tomadas por este organismo, han sido cumplidas a cabalidad por la administración.

c. Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal;

Ámbito Administrativo:

-Se inicio la implementación del software desarrollado por la misma empresa para cumplir con una administración general y financiera propia más eficiente. Se tiene como objetivo finalizar con este objetivo hasta Agosto del año 2013.

Ámbito Laboral:

-Se han presentado las declaraciones de Impuesto a la Renta, y se ha cumplido con todos los impuestos y obligaciones de ley.

-Se han ingresado y finiquitado contratos de trabajadores cumpliendo a cabalidad las leyes laborales.

-Se declararon y cancelaron oportunamente decimocuarta y decimotercera remuneración así como utilidades.

-Se han cancelado todas las obligaciones con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social tanto en Aportes normales, fondos de reserva y préstamos de la nómina.

Ámbito Legal

-La empresa no reporta en este periodo demandas hacia o desde la empresa. Como contratista del



sector público se han entregado proyectos con sus respectivas actas de entrega-recepción no incurriendo en ser declarados contratista o proveedor fallido.

d. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente.

A través de los balances integrantes a este informe se puede constatar una mejora sustancial en la situación financiera de la compañía al hacer una comparación con el año precedente ; sin que esta llegue a ser considerada idónea por los administradores de la empresa.

Ingresos:

Los ingresos por ventas pasaron de \$60.500,00 en el ejercicio del año 2011 a \$159.866,66 dólares al cierre del balance del año 2013, mostrando un incremento significativo del 164,24%

Perdidas y Ganancias:

La empresa inicio el año con pérdidas acumuladas que ascendían a \$18.585,90 dólares , mientras que al finalizar 2013 se declara una utilidad de 16.133,97 que contra la primera cifra muestra un resultado de \$1.451,93 a favor.

Activos fijos – tangibles e intangibles:

Se resalta que la compañía logró acumular activos fijos por \$42.741,24 dólares ; tanto tangibles como son: muebles y enseres, equipos de computación; así como activos fijos intangibles como módulos de software adquiridos para su reventa. Durante 2011 la empresa no logró fondos suficientes para adquirir activos de ningún tipo.

e. Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico

-Las utilidades serán debidamente repartidas entre los empleados conforme al número de personas en la nómina y las cargas que estos puedan tener. Los pagos serán realizado a fecha 15 de abril y legalizados según cronograma del Ministerio de Relaciones Laborales desde el día 27 al 29 de Mayo del presente año.

-Los socios no cobrarán dividendos y deciden destinar estos fondos a capitalizaciones futuras de la compañía.



f. Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Administrativo

-Finalizar la implementación de las herramientas tecnológicas internas de administración.

-Redactar manuales de procesos para mejorar procedimientos para la atención a los clientes.

Financiero:

-Las acciones deben encaminarse a cubrir deudas acumuladas hacia colaboradores de modo que el presente balance 2012, cuyo resultado arroja ya utilidad, mejore aún más incidiendo en la salud económica de la organización .

-Liquidez:

La empresa al contar con más recursos a futuro por concepto de cuenta por cobrar a clientes, fruto de un largo proceso de desarrollo, posicionamiento y venta de productos, debe empezar a crear provisiones para tener un flujo de efectivo que permita afrontar con normalidad los costes anuales.

-Acceso a préstamos y tarjeta de crédito corporativa

-Dadas las condiciones actuales después del ejercicio 2012, la empresa se encuentra cerca de concretar posibles fuentes de financiamiento para realizar inversiones en desarrollo de software, contratación de nuevo personal y colaboración de consultores desde el extranjero.

-Tomando en cuenta la cantidad de transacciones al exterior ya sea por: compra de licencias, partnerships, servidores en internet, pasajes de avión y gastos de representación ; es recomendable contar una tarjeta de crédito corporativa que nacionalice estos gastos. Por otro lado, el pago de impuestos al SRI mediante esta forma de pago resulta automática colaborando a mantener un estado tributario óptimo para acceder a licitaciones públicas; además de facilitar el proceso en la retención de impuestos con proveedores locales.

Recursos Humanos:

Nuevo equipo de trabajo

-La empresa debe ingresar en un período de evaluación exhaustiva de su recurso humano actual de cara a los cambios en el giro del negocio.

-Se reclutará nuevo personal más apto y más calificado para el nuevo giro en desarrollo de tecnología. Se busca capacitar y conformar un equipo de trabajo en las tecnologías específicas que se manejan desde el año pasado (OpenERP).

-Se debe registrar un Reglamento debidamente legalizado ante el Ministerio de Relaciones Laborales de forma tal que el ambiente laboral, la disciplina y responsabilidad del personal vaya encaminada a lograr nuevos estándares de eficiencia.

Ventas y Desarrollo de Productos:

-Proyección de ventas mínima para el año 2013: 183.846,66 dólares. Es decir, un incremento esperado del 15% con respecto a la totalidad de ventas del año anterior.

-Implementación de una política de difusión de la imagen, productos y servicios de la compañía para acompañar el proceso de ventas con un criterio mercadotécnico.

-Lanzamiento de nueva area de negocio a partir de un nuevo producto, que por su costo resultará más fácil de distribuir contribuyendo a generar efectivo necesario para financiar las operaciones mensuales de la empresa y empujar la creación de nuevos productos estrella.

Infraestructura :

-Implementación del software desarrollado por la empresa para la administración y control de la producción en la misma.

-Inversión en activos fijos relacionados al mobiliario oficina y ampliación del equipamiento tecnológico de la empresa.

g. La compañía se encuentra **ACTIVA**.

Sin otro particular de importancia que informar a Ustedes, les expreso mis consideraciones.

Atentamente,



Ing. Andrés Miranda Jiménez
Gerente General

AMRM WEB DEVELOPMENT SYSTEMS DEL ECUADOR S.A.

C.I. 0502621451