



PARA: Junta General Ordinaria Universal de Socios, celebrada el día 27 de Abril de año 2012 en las oficinas de la compañía, ubicadas en la calle Hernández de Girón Oe4-175 y Pasco de Contreras, Edificio Obando, piso 4.

Presento a la Junta General Universal de Socios el informe anual de actividades, en mi calidad de Gerente General y representante legal de la compañía Nuevos Desarrolladores nDeveloper Cía. Ltda.

1. Cumplimiento de Objetivos:

De acuerdo a los objetivos planteados para este año, tenemos el siguiente resumen de cumplimiento:

Crecimiento empresarial:

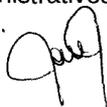
- Para el año 2011 se plantearon metas y objetivos de crecimiento empresarial del 30% tanto en ventas como en personal para la empresa. En este año se superó la proyección esperada, llegando a un crecimiento del 90 % en ventas, siendo el desarrollo Java la principal fuente de ventas.
- El crecimiento en personal de la empresa alcanzó más del 60% superando la proyección esperada. A diciembre del 2011 la empresa tiene 23 personas en su nómina. A lo largo del 2011 se tuvo un porcentaje bajo de rotación del personal debido sobretodo al personal contratado para la nueva línea .Net. El personal de la línea Java se ha consolidado más fuerte sin tener rotación en esta línea.

Comercialización y ventas:

- Los proyectos principales realizados durante este año han sido principalmente para el sector Gobierno, sin embargo se han enfocado las actividades de comercialización en el sector privado con algunas experiencias exitosas sobretodo en la nueva línea .Net.
- Se realizaron esfuerzos comerciales en la línea de desarrollo móviles pero no tuvo la acogida esperada en este año, se ha suspendido la inversión en investigación en esta línea esperando retomarla para el año 2012.
- Se realizó un viaje a Chile representando al Ecuador en una rueda de innovación y emprendimiento. Estas actividades permiten una visibilidad comercial importante.

Operaciones:

- Para el año 2011 se planteó ingresar al mercado privado con la especialización de .Net, lo cual implica la contratación de personal especializado en esta tecnología. En enero del 2011 se abrió la nueva línea de negocio Desarrollo .Net con la contratación de personal especializado. Durante el año 2011 se han mantenido 2 clientes principales en esta línea de negocio.
- Se contrató un gerente de operaciones que lleve un control de tiempos, alcances y recursos asignados a cada proyecto. El gerente de proyectos por razones personales salió de la empresa a mediados del año, asumiendo este puesto el Ing Pablo López. Se realizó una re-estructuración de la empresa creando oficialmente los departamentos de operaciones y de investigación.
- Con respecto a la organización interna y metodologías de trabajo, hemos realizado avances de acuerdo a las necesidades inmediatas presentadas. Se han definido algunos procesos administrativos que permiten realizar de manera más eficiente las actividades administrativas.





nDeveloper

A mediados del 2011 surgió la oportunidad de incursionar en la línea de implementación de JBoss Portal por lo que en junta de socios se aprobó una inversión inicial en investigación y capacitación en esta línea.

Las líneas de especialización de la empresa a finales del año 2011 han quedado definidas de la siguiente manera:

1. Desarrollo de Aplicaciones Java y .Net
2. Outsourcing de desarrollo Java y .Net
3. Consultoría en Arquitectura SOA y de software
4. Capacitación en herramientas Java
5. Implementación JBoss Portal y Exo platform

Recursos Humanos y capacitación:

- A lo largo del año 2011 se realizaron actividades con el personal de la empresa con la finalidad de motivar y difundir la cultura empresarial al nuevo personal. A finales del año 2011 se contrató una consultoría externa para medir el nivel de satisfacción del personal y el clima organizacional de la empresa obteniendo resultados excelentes del 95% de satisfacción. La prioridad del año 2011 se enfocó en la motivación personal y estructura interna de la empresa.
- En el año 2011 se logró certificar en programación Java a 2 personas más de la empresa, y en PMP a una persona lo cual aumentó nuestra credibilidad y posicionamiento en el mercado.
- Las capacitaciones formales realizadas este año fueron:
 - JBoss Portal y Exo Platform - 2 personas - Lima - Perú
 - Scrum Manager - 2 personas - Quito
 - SOA Architect - 1 persona



2. Situación Financiera:

El total de **ventas** del período ha sido de USD. 725.259,50 siendo principalmente resultado de la línea de negocio de desarrollo de software Java. Las otras líneas de negocio han tenido menos participación en las ventas. Se han generado **Cuentas por Cobrar** de USD. 133.437,74 por proyectos que se facturaron al final de este período y se cobrarán en enero 2011.

Dentro de los activos tenemos **Equipos de Computación** por un valor de USD. 23.824,96 que corresponde a la renovación de equipos, tomando en cuenta que existe una depreciación de los equipos anteriores.

El **total de activos** al final del período es de USD. 293.658,19 incluyendo bancos, cuentas por cobrar y activos fijos.

Las **Cuentas por Pagar** de USD. 222.211,08 son de anticipos recibidos por proyectos que tienen una fecha de entrega en el siguiente período.

El **total de pasivos** al final del período es de USD. 293.658,19 incluyendo préstamos de los accionistas, pérdida y patrimonio de la utilidad de años anteriores.

Los principales rubros en gastos del período son: **Sueldos y aportes al IESS** pagado por concepto de rol de pagos y **Otros servicios** por contratos a proveedores especializados para la ejecución de proyectos puntuales, cumpliendo con los principios de la empresa que siempre han sido la inversión en el capital humano que nos apoya.

Al final del período, la compañía tiene una utilidad total de USD. 49.119,39 que se determina por el crecimiento de ventas en este periodo.

3. Planes de gestión para el año 2012

Entre los principales planes para el año 2012 tenemos varias estrategias de negocio:

- En el año 2012 se plantea un crecimiento empresarial conservador del 15% tanto en ventas como en personal para la empresa, tomando en cuenta que el crecimiento de la empresa este año 2011 fue bastante agresivo.
- En el año 2012 se plantea continuar con la estrategia de personal interno para reforzar la motivación innovación y capacitación.
- Se necesita definir los procesos definitivos de toda el área administrativa para el manejo de manera eficiente.
- Se necesita implementar una metodología ágil de desarrollo de proyectos para poder ser más productivos con la capacidad de producción actual.
- Se realizarán acciones comerciales para buscar mercados en Perú y Colombia.
- Se retomará la línea de negocio de aplicaciones móviles con la investigación y prototipos de venta.

4. Previsión de aportes de socios o nuevos socios o salidas de socios.

Para este año 2012, no se tiene previsto un aporte de socios a la empresa, sin embargo se mantendrá informados trimestralmente a los socios sobre la liquidez de la empresa.

5. Datos sobre cumplimiento de derechos de autor en uso de software

Todo el software utilizado actualmente en la compañía es de licenciamiento gratuito (Open Source) lo que garantiza el cumplimiento de derechos de autor por parte de la compañía.

Entre el Software principal que la compañía utiliza está:

- Sistema Operativo: Ubuntu (Linux)
- Software de oficina: Open Office (Calc, Writer, OpenProj)
- Software de desarrollo de aplicaciones: Eclipse, base de datos PostgreSQL
- Otras aplicaciones: Open Source sobre Linux

6. Informe de cumplimiento de obligaciones laborales y tributarias

En los meses de actividad de la compañía en el año 2011, se han cumplido con todas las obligaciones laborales y tributarias encontrándose al día en registros y pagos:

- Declaración de IVA, retenciones efectuadas mensualmente, anexos de renta.
- Pago de aportes al IESS
- Declaración de impuesto a la renta
- Afiliación a la Cámara de Comercio de Quito
- Pago de Patente Municipal
- Contabilidad al día
- Libros sociales al día

Atentamente,



Paulina Arias Cárdenas

GÉRENTE GENERAL

NUEVOS DESARROLLADORES NDEVELOPER CÍA. LTDA.

