

INFORME DE GERENCIA PARA EL AÑO 2011

Quito, Marzo 16 de 2012

Estimados Socios:

Reciban Ustedes un cordial saludo y la bienvenida a nuestra reunión anual de socios de Andesoft Int. Cia. Ltda.. A continuación presento a Ustedes el informe de gerencia sobre la gestión del año 2011.

SITUACION GENERAL

El año 2011 fue un buen año para Andesoft. Se pudo aumentar sustancialmente las ventas con relación al año 2010 de \$104.566,00 USD a \$165.914.75 lo que implica un incremento de ventas de 59%. Las ventas se distribuyen en 48% para Novatech Ecuador, 21% para Insyss en Guatemala, 22% para Fesworld de México y 9% otros en Chile y Perú. Se incremento la ganancia de la empresa entre el 2010 y 2011 de \$2.664,69 USD a \$23.071.71 USD, que equivale al 13.5% del total de la ventas del 2011. Además se pudo bajar entre el 2010 y 2011 el pasivo corriente de \$23.209.72 USD a \$8.579.98 USD. El patrimonio de la empresa entre el 2010 y 2011 sube de \$14.543.48 USD a \$35.109.38 USD.

El real patrimonio de la empresa es el conocimiento adquirido del personal de la empresa para futuras ventas. Existe ahora un equipo de trabajo de seis programadores expertos en AX con mejores conocimientos que el 2010, que permitirán en el 2012 concretar mejores y más atractivas consultorías de desarrollo.

PLAN 2012

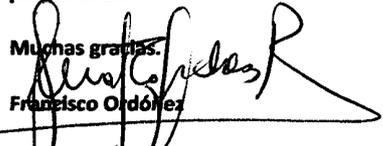
Para el 2012, se presenta un escenario muy bueno ya que se tiene perspectivas de trabajar con venta de desarrollo en Estados Unidos con la compañía ERTGROUP de Florida y con Accelerance de California. En cuanto a Latinoamérica se tiene previsto seguir trabajando con Fesworld de Mexico, con Insyss de Guatemala, con Novatech de Ecuador, con Informat de Chile y con Novatech de Perú. Además se tiene la perspectiva de poder vender un paquete desarrollado para compras en AX. En el plan se espera vender \$245000,00 USD. El desglose de los \$245.000,00 es: \$70000,00 Novatech Ecuador, \$60000,00 Fesworld Mexico, \$24000,00 Insyss de Guatemala, \$24000,00 del paquete desarrollado de compras, \$32.000 otros como Chile y Perú y \$35000,00 en los Estados Unidos. Del total de ventas se espera tener una utilidad del 16.24% equivalente a \$39.800,00 USD. Se espera hacer gastos adicionales como contratar un nuevo subgerente, hacer promoción en el extranjero y seguir avanzando con el desarrollo del paquete de compras. Para concretar este plan se espera incrementar el personal de seis a ocho desarrolladores. Para cumplir este plan es necesario reinvertir lo ganado en el año 2011 y aumentar el capital con \$15.000 USD adicionales.

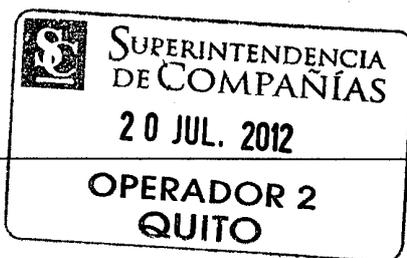
CONCLUSIONES

Como conclusión señores socios, el año 2011 ha sido bueno en ventas y ha generado utilidad del 13.5% sobre las ventas, y se espera, con la reinversión de la utilidad del 2011 y el aumento de capital, incrementar para el 2012 tanto las ventas en un 38.6%, de \$165914,75 a \$245000,00, como la utilidad de \$23071.71 a \$39800,00.

Los retos hacia adelante son difíciles, grandes, reales y alcanzables.

Agradezco nuevamente a Ustedes por el apoyo brindado durante el año y espero un muy bien año de ventas y utilidades para el 2012.

Muchas gracias.

Francisco Ordóñez
Gerente General



de!!
Ordóñez