

## INFORME DE GERENCIA PARA EL AÑO 2012

Quito, Abril 15 de 2013

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 2012.

### SITUACION GENERAL

El año 2012 se pudo aumentar las ventas con relación al año 2011 de \$ \$165.914.75 a \$192.103,00 USD lo que implica un incremento de ventas de 17.4%. Las ventas se distribuyen en Novatech Ecuador con \$92.159,00 (47.97%), Novatech Peru con \$27.217,00 (14.17%), Fesworld de Mexico con \$37.690,00 USD (19.62%), Insyss de Guatemala con \$13.170,00 USD(19.62%), Mekano de Chile con \$4.790,00 USD(2.49%), GcG de México con \$2057,00 USD (1.07%), ERP Miami con \$1.000,00 USD(0.52%), Coca Cola de México con \$13.480,00 USD (7.02%). En el mes de Septiembre se logró concretar varios desarrollos con la Coca Cola de México con el cual se va a continuar trabajando en el 2013. Se aumento la ganancia de la empresa entre el 2011 y 2012 de \$23.068.55 USD a \$36.658,00 USD que equivale a un 19.08% sobre ventas. El patrimonio de la empresa entre el 2011 y 2012 sube de \$35.106.22 USD a \$43.756 USD.

Existe ahora un equipo de trabajo de doce programadores expertos en AX con mejores conocimientos tanto en AX como en inglés que el 2011, que permitirán en el 2013 concretar mejores y más atractivas consultorías de desarrollo para otros países. Se ha trabajado en incrementar el conocimiento tanto de AX como de Ingles en los desarrolladores para estar preparados para retos más difíciles en el próximo año, especialmente con Estados Unidos.

En cuanto a mercadeo se ha seguido trabajando lentamente en e-marketing, mandando centenas de mails diarios con contenido y propaganda del servicio offshore que tenemos.

A fines del 2012 se experimentó con Novatech Perú el desarrollar AX entre dos personas, uno programa y otro hace control de calidad y documentación. En este esquema el cliente solo paga por un desarrollador. A pesar de que esto es un costo adicional para Andesoft, permitió a Novatech Perú no solamente muy buenos resultados en el desarrollo sino que ayudó a que los consultores del cliente se desarrollen más eficientemente con sus proyectos.

### PLAN 2013

Para el 2013, se presenta un escenario muy interesante con perspectivas de trabajar tanto para Novatech como para clientes potenciales en Estados Unidos, y, México. En Estados Unidos seguimos trabajando con ERTGROUP de Florida y estamos en conversaciones para trabajar con Merit Solutions de Chicago, y en México vamos a consolidar nuevos desarrollos con la Coca Cola de México. El plan para el 2013 es lograr vender \$264.000,00 USD desglosados así: \$40.000 Coca Cola de México, \$20.000 Fes México, \$12.000 ERTGROUP Estados Unidos, \$110.000 Novatech Ecuador, \$72.000 Novatech Peru y \$10.000 otros como Chile o Guatemala. Si bien es cierto que se proyecta solamente \$12.000 USD a los Estados Unidos, debemos estar conscientes de que es un trabajo más lento y a largo plazo que clientes en Latino América. En cuanto a educación del personal, se espera que en el 2013 se tenga por lo menos a cinco desarrolladores certificados en desarrollo AX. En cuanto a mercadeo vamos a seguir con la estrategia de e-marketing para mantener presencia con futuros clientes. La campaña del e-marketing estará enfocada en conseguir nuevos clientes finales de AX y en el mercado de Estados Unidos. En cuanto al manejo de desarrollos, esperamos implementar con todos los clientes el esquema de desarrollo en pares lo que permitirá tener una mayor eficiencia y productividad en el cliente final. Para implementar el Plan 2013 vamos a tener que invertir en contratar y entrenar a alrededor de tres nuevos desarrolladores.

**CONCLUSIONES**

Como conclusión señores socios, se ha incrementado las ventas del 2012 con respecto al 2011 en un 17.4%, se ha tenido una utilidad del 19.08% sobre ventas, y se espera, con la reinversión de la utilidad del 2012 y el aumento de capital, incrementar para el 2013 tanto las ventas a \$264.00,00, como la utilidad en un 20%, a \$52.800,00 USD.

Agradezco nuevamente a Ustedes por el apoyo brindado durante el año y espero un muy bien año de ventas y utilidades para el 2013.

Muchas gracias.

Francisco Ordóñez

Gerente General