

## INFORME DE GERENCIA PARA EL AÑO 2013

Quito, Febrero 2 de 2014

Estimados Socios:

Reciban Ustedes un cordial saludo y la bienvenida a nuestra reunión anual de socios de Andesoft Int. Cía. Ltda. A continuación presento a Ustedes el informe de gerencia sobre la gestión del año 2013.

### SITUACION GENERAL

El año 2013 se pudo aumentar las ventas con relación al año 2012 de \$192.103,00 USD a \$318,371.00 lo que implica un incremento de ventas de 65.7%. Las ventas se distribuyen en Novatech Ecuador con \$192,705.00 (60.53%), Novatech Perú con \$93,315.60 (29.31%) Mega Empack con \$19,624.00 USD(6.16%), Fesworld de México con \$3,000.00 USD (0.94%), Coca Cola de México con \$3,872.00 USD (1.22%), MERIT SOLUTION con \$2,600.00(0.82), INTERSELECT con \$1,804.00(0.57%), OPESYSTEMS con \$ 900.00 (0.28%), ERTGROUP Miami con \$550,00 USD(0.17%). Se aumentó la utilidad en operación de la empresa entre el 2012 y 2013 de \$36.658.00 USD a \$63,463.00 que equivale a un 19.9% sobre ventas. El patrimonio de la empresa entre el 2012 y 2013 sube de \$43.756 USD a \$77,344 USD. El activo de la empresa sube de \$72,572.00 USD a \$126,271.00 USD por tener más dinero en el banco y por tener mayores valores que el 2012 en cuentas por cobrar clientes.

Existe ahora un equipo de trabajo de catorce programadores expertos en AX con mejores conocimientos tanto en AX como en inglés que el 2012, que permitirán en el 2014 concretar mejores y más atractivas consultorías de desarrollo para otros países. Se ha trabajado en incrementar el conocimiento tanto de AX como de Inglés 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.

### PLAN 2014

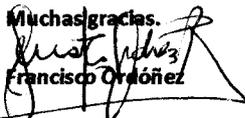
Para el 2014, se presenta un escenario difícil con Novatech ya que se tiende a restringir sus desarrollos. Además que existen otros competidores de otros países como España que han entrado a proporcionar sus servicios en el mercado ecuatoriano. En Novatech Perú también habrá restricción de desarrollos. Por tanto, tenemos que dedicarnos en el 2014 a buscar nuevos clientes en el exterior, y a consolidar trabajos en México y Estados Unidos. Se tiene proyecciones interesantes para trabajar con Alfapeople de Estados Unidos, con Bepensa de México y con Microsoft directamente para un proyecto en Perú. También esperamos generar nuevas ventas con clientes potenciales tanto en México, como Chile y Estados Unidos, lo que nos permitirá incrementar las ventas del 2014 en por lo menos un 20% con respecto al año anterior.

### CONCLUSIONES

Como conclusión señores socios, se ha incrementado las ventas del 2013 con respecto al 2012 en un 65.7%, se ha tenido una utilidad del 19.9% sobre ventas, y se espera, incrementar las ventas del 2014 con clientes del exterior ya conocidos y por conocer.

Agradezco nuevamente a Ustedes por el apoyo brindado durante el año y espero un muy buen año de ventas y utilidades para el 2014.

Muchas gracias.

  
Francisco Ordóñez

Gerente General