

## INFORME DE GERENCIA PARA EL AÑO 2015

Quito, Marzo 14, 2016

Estimados Socios:

Reciban Ustedes un cordial saludo y la bienvenida a nuestra reunión anual de socios de Andesoft International Compañía Limitada. A continuación presento a Ustedes el informe de gerencia sobre la gestión del año 2015.

### SITUACIÓN GENERAL

En el año 2015 se pudo vender \$236,374,00 USD lo que implica un decrecimiento con respecto al año 2014 del 19.8 por ciento. Se logró concretar un negocio interesante con la compañía Arpentia en Perú para desarrollos de AX del cliente CMH correspondientes a un 20% del valor total de ventas. Hubieron ventas pequeñas a Estados Unidos con la compañía Alfapeople, y, con la compañía Bepensa de México de alrededor de un 15% del valor total de las ventas. Además se hicieron ventas a Novatech Perú de alrededor de un 7% para clientes como Universidad Continental y Scania. Y, se vendió a Novatech Ecuador alrededor del 48% del total de las ventas. A finales del año 2015 se logró vender a España alrededor de un 10% del total de las ventas del año 2015 a una tarifa de \$25.00 USD por hora. Con Estados Unidos se logró vender nuestros servicios a una tarifa excelente de \$35.00 por hora. Se terminó el año con pérdidas de 16.176,00 USD, por la reducción de ventas con respecto al año 2014.

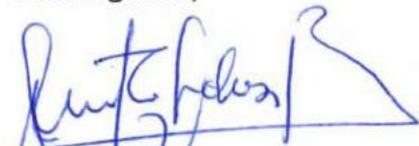
Se espera buscar mayores ventas en Perú y en Estados Unidos, se espera incrementar las ventas con México especialmente con el cliente Coca-cola. Y también se espera concretar más ventas en España, y, reducir sustancialmente las ventas a Novatech Ecuador en el 2016.

### CONCLUSIONES

Aunque se bajaron las ventas en un 19%, se espera mejorarlas con nuevos clientes en Peru, Estados Unidos, España y México, y, lograr utilidades en el 2016.

Agradezco nuevamente a Ustedes por el apoyo brindado durante el año y espero un mejor año en ventas y utilidades para el 2016.

Muchas gracias,



Francisco Ordóñez

Gerente General