

INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA
JUNTA UNIVERSAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE
SOFTWARE DE LA SIERRA SOFTSIERRA S.A.
Marzo, 2014

Señores Accionistas:

De conformidad con las disposiciones de la Ley de Compañías y de los Estatutos vigentes de Software de la Sierra SoftSierra S.A., presentamos el informe relacionado con las actividades y resultados de la empresa, ocurridos en el ejercicio económico del año 2013.

El presente informe evaluará el resultado del 2013 comparándolo con lo ocurrido en el año 2012.

INDUSTRIA INFORMATICA

Durante el año 2013 pudimos observar cambios importantes en nuestra industria, el aparecimiento de software empresarial fue uno de los más notorios, es así que diversos fabricantes, locales y extranjeros, están ingresando a competir en nuestro mercado, lo más relevante puede ser la diversidad de estrategias comerciales que utilizan, van desde precio de licenciamiento muy bajo, pasando por soporte gratuito por el lapso de un año, hasta actualizaciones gratuitas de por vida.

Sin dejar de llamarnos la atención por la creatividad que tienen para vender algunos de estos fabricantes, pero siendo realistas algunas de esas estrategias no les permitirá permanecer en el tiempo y peor aún innovar.

Esto nos hace pensar que nuestra estrategia de comercialización debe cambiar de rumbo, ser más agresiva, impulsando la venta a un mercado más dinámico, como las empresas pyme's.

Lo ocurrido con la venta e implementación en Imbauto S.A., es un llamado de atención, ya que este tipo de empresas demandan mucho esfuerzo, las empresas grandes tienen un sin número de requerimientos, de parte de las entidades de control llámense SRI, IESS, UAF, General Motors, Auditoria Externa, Auditoria Interna, Gerencia General, Gerencia Financiera, etc., y a pesar de que era una implementación con las funcionalidades básicas, a la hora de llevarla a la práctica, era obvio que necesitábamos hacer algunos desarrollos adicionales para cumplir medianamente con los procesos internos que se llevaban a cabo. Este tipo de desarrollos tiene 2 aspectos. El aspecto positivo es que nos permite innovar, fortalecer nuestro producto y el aspecto negativo es el tiempo de desarrollo que estos requerimientos tienen, los cuales retrasan la implementación. Por otro lado el involucrarnos en migraciones totales, no ha sido la mejor decisión, ya que se necesita un amplio conocimiento del sistema anterior, además de enfrentarnos con problemas de integridad de los datos a migrar, y nos obligan a desarrollar una interface gigantesca, la cual permite trasladar los datos del sistema anterior a Kairós, y que lastimosamente se utiliza por una sola vez. Es importante mencionar que para el caso particular de la interface de migración desarrollada para Imbauto, se decidió invertir el tiempo que sea necesario, ya que existía la posibilidad de instalar nuestro sistema en las empresas del Grupo MEP que disponían del mismo sistema, la otra razón fue aprovechar el amplio conocimiento de la jefatura de sistemas de Imbauto, sobre el funcionamiento y forma de almacenar del sistema anterior, y desarrollar rutinas que puedan ser reutilizadas y que nos permita realizar la posible instalación del Grupo MEP. Ya ha pasado más de un año, de todas estas decisiones y lastimosamente debido a la demora ocasionada por estos factores perdimos la posibilidad de ingresar al Grupo MEP.

Esta experiencia ocurrida en el año 2013, nos obliga a ver, a otros potenciales clientes, que posiblemente hemos minimizado, tal vez porque el foco de nuestros

clientes era muy exigente o la estrategia comercial y de soporte no era la adecuada. En fin son lecciones aprendidas.

El enfoque comercial que necesitamos darle a la compañía, como ya mencionamos anteriormente, es alcanzar a las empresas de menor tamaño, que cumplan con las siguientes características:

- Número de usuarios bajo entre 10 a 20.
- Bajos niveles de información a procesar.
- Bajos niveles de control de información por parte de las entidades de control
- Con un tiempo estimado de implementación muy corto.

La estrategia comercial para llegar a estas empresas será de la siguiente forma:

- Vender licencias pyme's de bajo costo.
- Vender la implementación de forma independiente, es decir si el cliente la requiere, le apoyamos en este proceso y lo cobramos.
- Vender el soporte pyme's de bajo costo.
- Vender la actualización de forma obligatoria, incluyendo un mecanismo de llave electrónica que activa al sistema por un año adicional.

AREA DE DESARROLLO

Software de la Sierra SoftSierra S.A. atravesó una seria dificultad con uno de nuestros programadores durante el año 2013, el cual decidió salir de la empresa debido a una mejor remuneración, esto perjudicó el desarrollo normal de algunos proyectos, es así que del 1 de febrero, al 30 de junio del 2013, por el lapso de 5 meses, tuvimos que afrontar los desarrollos con 2 programadores, este evento hizo que algunos de los proyectos que ya nos habíamos comprometido no se desarrollaran a tiempo.

Por cinco meses emprendimos la tarea de buscar una persona para reemplazarlo, y esto nos mostró nuevamente la dificultad de encontrar técnicos especializados en la tecnología que utilizamos, es así que nos vimos forzados a recontratar al mismo técnico, esto tuvo como consecuencia contratar mano de obra más costosa.

Al finalizar el 2013 y hasta la actualidad nuestro equipo de desarrollo está conformado por 3 Ingenieros.

Las principales actividades realizadas por el departamento se realizaron de acuerdo a los requerimientos presentado por cada una de las empresas con las cuales SoftSierra S.A. mantiene relaciones comerciales, logrando así el crecimiento del software de forma ordenada y planificada, entregando de acuerdo a un cronograma cada uno de los requerimientos, uno de los grandes retos del área para el año en curso es no solo solventar cada una de las peticiones de nuestros clientes sino que también innovar tecnológicamente proponiendo soluciones útiles, innovadoras que agreguen valor adicional a nuestra solución tecnológica, convirtiendo a nuestro principal producto cada vez más atractivo y competitivo en el mercado y sobre todo confiable, superando las expectativas de nuestros clientes logrando así optimizar procesos y minimizar la carga operativa de cada uno de los usuarios de Kairós.

A continuación un detalle de las principales actividades realizadas por el departamento de desarrollo en los periodos comprendidos Enero - Diciembre 2013.

Actividades principales desarrolladas durante el período 2013

*Proceso Comercial (venta de vehículos)

1. Control de capital de trabajo.

Objetivo. Asignación de capital de trabajo por agencia y centro de costo para financiamiento de vehículos en los siguientes rubros:

- Capital asignado a crédito directo a largo plazo
- Capital asignado a crédito directo a corto plazo
- Capital asignado a cuotas iniciales diferidas
- Capital asignado a vehículos usados

2. Control de documentos por regularizar.

Objetivo. Controlar créditos emitidos cuyos documentos aún no han sido regularizados, para ello se configura el número de días que el asesor comercial tiene para regularizar estos documentos, de no registrar la recepción de la documentación por parte del departamento de crédito luego de los días configurados, Kairós bloquea la facturación de nuevas unidades hasta que se regularicen los créditos pendientes.

3. Control de cuotas iniciales.

Objetivo. Controlar si está o no disponible el financiamiento de cuotas iniciales. Además, controla el vencimiento de las mismas con un número días que pueden encontrarse en mora estas cuotas diferidas, si transcurridos los días en que pueden encontrarse en mora, Kairós bloquea el diferimiento de cuotas al asesor quien es el encargado de la recuperación de ésta cartera.

4. Control método FIFO para la venta de vehículos.

Objetivo. Controlar la antigüedad de vehículos en inventario exigiendo que se venda las unidades más antiguas cuyas características sean las mismas tanto en modelo, versión y color. Esta característica es controlada mediante parámetros los cuales puede ser controlados a:

- Vehículos nuevos
- Vehículos usados
- Todos

5. Control Reservación de vehículos.

Objetivo. Controlar la reservación de vehículos por parte de un asesor comercial, para ello deben configurarse ciertos parámetros, para permitir o no la reservación de una unidad.

- Reserva Vehículos. Activa o desactiva la reservación de vehículos, además de configurar si está permitido reservar uno o varios vehículos por cliente con el fin de evitar reservaciones innecesarias, impidiendo la venta de la unidad reservada por otro asesor comercial.
- Reserva Vehículos. Habilita o deshabilita la reservación y facturación de unidades ubicadas en otras agencias. Si éste proceso está habilitado, al momento de facturar la unidad ubicada en otra agencia, las transferencias de salida y entrada de las agencias correspondientes se realizan de forma automática para evitar problemas en negativos con el inventario.
- Valor Reserva. Monto mínimo que debe ser registrado como anticipo al cliente para habilitar la reservación.
- Días Reserva. Parámetro en días cuyo objetivo es controlar que los vehículos no permanezcan reservados, luego de que cumplan éste parámetro Kairós libera de forma automática la unidad reservada permitiendo que otro asesor comercial pueda vender el vehículo.

6. Recepción automático de transferencias de vehículos.

Objetivo. Recibir de forma automática las transferencias de vehículos, evitando la existencia de vehículos en tránsito que impiden la reservación y/o venta de estas unidades. La recepción automática puede ser habilitada una o varias veces al día dependiendo de la necesidad de la empresa.

7. Control de salida de vehículos del concesionario (por venta).

Objetivo. Controlar la salida del vehículo del concesionario cuando la unidad ha sido facturada. Este activa una lista de control, que debe ser registrado por uno o varios responsables del proceso de salida cómo puede el gerente de agencia, facturador, crédito, etc. Indicando que la unidad cumple con todos los requisitos para que pueda circular sin ningún inconveniente, esta lista de control puede ser:

- Documentación de crédito completa.
- Matricula Entregada
- Placas colocadas
- Pago Impuestos
- Dispositivo de seguridad activado

Una vez registrada la lista de control, Kairós habilita la emisión del documento de salida del vehículo del concesionario y registrando la fecha de entrega del vehículo al cliente, fecha en que se controlarán otros procesos como la encuesta de satisfacción realizada por el call center.

8. Control orígenes y medios.

Objetivo. Controlar el origen de atención de cliente como por ejemplo Show Room, Visita Externa, etc. así como el medio de comunicación por el cual se enteró del concesionario ejemplo. Tv, Prensa, mail, Facebook, etc. Con el fin de medir la gestión del departamento de marketing y enfocar la gestión en medios más usados.

9. Ajustes varios en el proceso comercial.

Habilitar desautorización de liquidación de venta.

- **Objetivo.** Permitir desautorizar liquidación de venta sin controles de autorización para agilizar procesos en la venta de vehículos.

Evitar modificación de cotización.

- **Objetivo.** Restringir la edición / modificación de una cotización que tenga una solicitud de crédito o liquidación de venta en proceso, para evitar descuadres de lo cotizado vs lo autorizado y evitar reprocesos innecesarios.

Impresión de documentos desde autorización de cuotas iniciales.

- **Objetivo.** Impresión pdf de solicitud de crédito y medio de aprobación desde aplicativo de aprobación de cuotas iniciales sin necesidad de cambiarse de ventanas.

* Prospección - CRM

1. Planificador de eventos para gestión de prospección.

Objetivo. Este módulo controla la gestión realizada por el departamento de CRM - PROSPECCIÓN, en el cual se planifican eventos, mismos que se asignan bases de clientes a los cuales va enfocado el evento, costos del evento por rubros y responsables de la gestión. Este módulo permite:

- Planificar eventos de acuerdo a un calendario de trabajo.
- Asignar bases de clientes
- Asignar responsables
- Asignar presupuesto en US\$ por rubro. Movilización, modelos, permisos, etc.
- Asignar materiales a utilizar. Afiches banners, etc.
- Enviar masivamente SMS a la base de datos asignada al evento
- Enviar masivamente email la base de datos asignada al evento
- Asignar prospectos a las agendas de asesores comerciales.

2. Control orígenes y medios.

Objetivo. Controlar el origen de atención de cliente ejemplo Show Room, visita externa, etc así como el medio de comunicación por el cual se enteró del concesionario ejemplo. Tv, Prensa, mail, Facebook, etc. Con el fin de medir la gestión del departamento de MKT/CRM y enfocar la gestión de mercadeo en medios más usados.

3. Agendamiento automático.

Objetivo. Agendar de forma automática aquellos clientes atendidos por la fuerza de ventas, con el objetivo de evitar la pérdida de posibles cierres de venta.

4. Gestión de clientes abandonados.

Objetivo. Retomar la gestión de los clientes abandonados - "no gestionados" luego de un x número de días, enviado al planificador de eventos para que sean gestionados por el departamento de CRM-PROSPECCIÓN y garantizar la calidad de atención al cliente y concretar el cierre de ventas, este módulo permite.

- Finalizar el cliente abandonado del asesor asignado.
- Enviar al planificador de forma automática al evento "CLIENTES ABANDONADOS"
- Notificar vía correo electrónico al asesor que lo abandonó el retiro del cliente así como al responsable del departamento de CRM-PROSPECCIÓN que han sido asignados nuevos clientes abandonados.

5. Reportes diarios automáticos vía correo electrónicos.

Objetivo. Medir e informar la gestión del departamento CRM-PROSPECCIÓN y garantizar la correcta ejecución del proceso establecido.

* Taller de Servicio

1. Facturación consolidada.

Objetivo. Este módulo permite facturar en un solo documento varias órdenes de trabajo aperturadas, de distintas agencias del mismo cliente, con el fin de evitar reprocesos innecesario para el caso de:

- Facturación por garantías
- Facturación en entidades del estado
- Facturación interna o autoconsumo

Este aplicativo además permite:

- Facturación total o parcialmente de una o varias Órdenes de Trabajo
- Anulación de una o varias facturas para una nueva facturación de servicios o productos anulados.
- Generación de Notas de crédito totales o parciales. Se reintegra a facturación la correspondiente parte revesada por nota de crédito.
- Refacturación de Ordenes de Trabajo sin necesidad de quitar vínculos al realizar anulaciones o notas de crédito
- Descargo de inventarios sin provocar bloqueos por concurrencia

2. Facturación individual.

Objetivo. Esta actualización complementa y unifica criterios de facturación entre el módulo de facturación consolidada, la actualización permite:

- Facturación total o parcialmente de Ordenes de Trabajo sin necesidad de quitar vínculos al realizar notas de crédito
- Administración mediante parámetros el número de filas que se imprimirá por comprobante "factura".
- Descargo de inventarios sin provocar bloqueos por concurrencia

3. Orden de Trabajo.

Objetivo. Esta actualización incorpora datos para agrupación de trabajos por tipo de mantenimiento, permitiendo:

- Revisión del presupuesto que genera la orden de trabajo, con el fin de informar al cliente los costos que generará el mantenimiento del vehículo antes de su ejecución.
- Aperturar ordenes de trabajo únicas, las cuales contemplen varios tipos de trabajos como mantenimiento y garantía, pudiendo generar en éste caso como ejemplo dos facturas una por garantía y otra por mantenimiento.
- Controlar la finalización manual de órdenes de trabajo sin que el técnico encargado de la orden de trabajo haya realizado cada una de las actividades.
- Control de TOTs (trabajos que se realizan fuera del concesionario), con el fin de establecer márgenes de rentabilidad por proveedor y garantizar su efectiva aplicación, evitando pérdidas y descontrol.
- Generación de órdenes de compra para TOTs
- Activar o desactivar notificaciones automáticas vía sms y/o correo electrónico en varios puntos del proceso. Ejemplo al finalizar la orden de trabajo se procesa un envío automático del sms, indicando que el vehículo está listo para su entrega.

4. Nuevo proceso de agendamiento automático "MPP".

Objetivo. El proceso de agendamiento automático de citas para el taller de servicio permite dar seguimiento al cliente durante el proceso de posventa mejorando el índice de retención de clientes, este módulo permite:

- Agendar automáticamente la cita para el primer mantenimiento del vehículo después de facturado el vehículo nuevo.
- Proyectar y agendar automáticamente una cita para mantenimientos futuros previo el análisis de kilometraje recorrido promedio mensual por vehículo en base al histórico de kilometraje registrado en cada orden de trabajo aperturada al vehículo.
- Asignación automática de actividades en la agenda del tele operador, para garantizar el contacto y seguimiento del cliente generando métricas para análisis.
- Notificación vía email al cliente y tele operador encargado del seguimiento recordando la existencia de la cita por el mantenimiento planificado. X días antes de cumplimiento de la cita.
- Notificación vía sms al cliente recordando la existencia de la cita por el mantenimiento planificado. X días antes de cumplimiento de la cita.

* Contabilidad

1. Activos fijos.

Objetivo. Este módulo permite contabilizar de acuerdo a los parámetros registrados en cada grupo de activo fijo.

- Contabilización por grupo de activo fijo
- Depreciaciones NEC y NIF
- Ajustes para proyecto RENTING

2. Caja Chica.

Objetivo. Esta opción permite optimizar el trabajo con la caja chica de cada custodio, haciendo una reposición más rápida.

- Reporte de caja chica por custodio
- Liquidación de caja chica por custodio

3. Tarjetas de Crédito.

Objetivo. Esta opción permite trasladar la cuenta por cobrar del cliente a la cuenta por cobrar de la respectiva tarjeta de crédito, mejorando el control de los clientes que cancelaron con tarjetas de crédito y logrando la identificación rápida de la cuenta por cobrar a la tarjeta de crédito en base al lote que se imprime en el voucher.

- Liquidación de tarjetas de crédito
- Reporte de Tarjetas de Crédito sin cruzar.

4. Conciliación Bancaria Automática

Objetivo. Esta opción permite identificar de forma automática los valores registrados en la contabilidad, con los valores registrados por el banco. Generando un documento en hoja electrónica de fácil procesamiento.

- Proceso de Conciliación
- Hoja Electrónica con información de conciliación, datos conciliados, datos no conciliados, extracto bancario.

* Renta de vehículos

1. Desarrollo del módulo RENTING "renta de vehículos".

Objetivo. Desarrollo del módulo renting que administra el negocio de renta de vehículos bajo el esquema recopilado en REPONER.

Entre las principales características desarrolladas son:

- Activos Fijos (vehículos).
- Ficha técnica del activo (datos completos del V.H.)
- Compras
- Ventas
- Depreciación NEC y NIIF

- Control de caducidad de documentos
- Notificaciones electrónicas e-mail y/o sms
- Logística (contratos)
- Administración del contrato + anexos
- Asignación de vehículos (control de responsables)
- Control de documentos digitales
- Control de caducidad de contratos
- Control de caducidad de unidades asignadas
- Control de caducidad de rubros (Matricula, SOAT, seguros, etc)
- Facturación por servicio/alquiler
- Control de autos sustitutos
- Control de mantenimientos de vehículos
- Cotizador para renta de vehículos.
- Reportes de análisis financiero / Contable

* Reportes

- Ajustes importantes al reporte del COR del CHEVY
- Auditoria de comprobantes anulados
- Base de clientes Flotas
- Cambios a reportes de impuesto a la renta anual y mensual
- Cambios a varios reportes de facturación del taller con el nuevo concepto de la facturación unificada
- Carta de notificación de cuotas iniciales diferidas vencidas
- Clientes de vehículos abandonados
- Clientes Flotas
- Comisiones para gerentes de la división pesados
- Comparativo diario de ventas de vehículos, comparado con el año anterior
- Comparativo Ventas - Clientes Flotas
- Ventas - Mensual
- Descuentos Vigentes Flotas
- Detalle de comprobantes retenidos
- Detalle de facturas de aseguradoras
- Detalle de facturas de venta pendientes por retención
- Detalle de Flotas registradas
- Detalle de Obsoletos
- Detalle de Obsoletos
- Detalle de Ventas agrupadas por el proveedor de quien se compró el ítem
- Detalle de ventas con tarjetas de crédito, para el control de la cancelación automática
- Detalle de ventas de vehículos con sus accesorios, y valores facturados
- Detalle del COR para revisión de datos
- Detalle y resumen de ventas de accesorios en vehículos nuevos
- Mejoras a reportes a prefecturas y prefecturas por citas
- Mejoras al reporte de kardex del vehículos
- Mejoras al reporte del kardex de Productos
- Modificar el COS con el criterio de la facturación unificada
- Nueva política en Comisiones de Asesores y jefes de venta
- Nuevo anexo transaccional
- Nuevo esquema del Formulario 107
- Nuevo formato al reporte de Retención de Clientes del taller para GM
- Nuevo Formato del COR - con descuentos
- Nuevo Formato del COR - sin descuentos
- Participación de ventas en Flotas
- Proformas Clientes flotistas
- Reestructuración del reporte de declaración de impuestos
- Reestructuración total del archivo RDEP - Relación de dependencia
- Rentabilidad por flota (PVA'S)
- Rentabilidad por grupos - Flotas
- Reporte de Capital de Trabajo - Se envía automáticamente a correo electrónico
- Reporte de Cheques devueltos
- Reporte de comisiones - Flotas
- Reporte de Comisiones - Pesados
- Reporte de Comisiones - Usados
- Reporte de comisiones de los técnicos del taller de servicio
- Reporte de Inventario Físico
- Reporte de Mantenimientos con sus tareas y repuestos con el precio del mantenimiento
- Reporte de Provisión de incobrables
- Reporte de Rentabilidad de Vehículos - PVA valores agregados - Interés - accesorios, etc.
- Reporte de reservaciones del taller
- Reporte de ventas de Partes y accesorios del taller, por cada orden
- Reporte de Ventas de Repuestos por el taller - diferentes opciones (Asesor, Tipo, técnico, agencia, etc.)
- Reporte de Ventas vehículos con su utilidad por clase de clientes
- Reporte Resumen de ventas por taller Garantías, Clientes, en MO y Repuestos, tiempos facturados, Por técnicos, asesor, agencia, etc. Promedios
- Reporte te auditoria de las OT's
- Reportes de Caja chica
- Resumen de Ventas - Flotas

- Sobre Individual acumulado
- Vehículos Entregados - Entrega Perfecta
- Ventas Clientes Flotas
- Ventas de Inventario por canal (Vehículos, Taller, Mostrador, accesorios en vehículos)
- Ventas Vehículos Clientes Flotas
- Ventas Vs. Presupuesto Flotas

AREA DE SOPORTE

Software de la Sierra SoftSierra S.A., en enero del 2013 contrato 4 técnicos que se agregarían al equipo de 3 personas que ya disponíamos y en el mes de mayo se incorporó un técnico cuya residencia es en la ciudad de Quito, este nuevo personal de soporte y apoyo fue capacitado en diferentes áreas, como uso de sistemas operativos, base de datos Oracle, servidores de aplicaciones Oracle y el uso y funcionalidades del sistema Kairós. En algunos casos y por diferentes circunstancias lastimosamente han tenido que salir. Es así que al finalizar el 2013 y hasta la actualidad nos mantenemos con 4 técnicos en Ambato y uno en Quito.

Es importante comentar que el número de personas que trabajan en esta área, para el número de clientes con los que contamos es suficiente.

ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO

Los resultados obtenidos en el presente ejercicio presenta la siguiente información:

Balance General

El Activo se compone así:

Activo Corriente

Cuenta	2012		2013		Variación
Caja:	200.00	0.30 %	115.52	0.10 %	-42.24 %
Bancos:	3,992.28	5.94 %	12,177.98	10.92 %	205.04 %
Clientes:	61,089.42	90.89 %	94,806.16	85.03 %	55.19 %
Empleados	600.00	0.89 %	3,400.00	3.05 %	466.67 %
Cuentas por Cobrar Varias	100.00	0.15 %	165.34	0.15 %	65.34 %
Anticipos a Proveedores:	0.00	0.00 %	0.00	0.00 %	0.00 %
Impuestos Anticipados:	1,232.99	1.83 %	835.95	0.75 %	-32.20 %
Total:	67,214.69		111,500.95		65.89 %

Una cuenta que nos llama la atención es la de Clientes, la cual pasamos a hacer una evaluación.

La composición de la cartera de clientes al 31 de diciembre del 2013 y comparada con el cierre al 31 de marzo del 2014 es la siguiente:

Número de Días Vencido	31/Diciembre/2013		31/Marzo/2013		Diferencia	
	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje	Monto	Aumento o Disminución
> 361	4,776.00	5.04 %	24,889.92	31.81 %	20,113.92	80.81 %
181 - 360	26,875.67	28.35 %	4,831.44	6.18 %	-22,044.23	-456.27 %
91 - 180	3,088.09	3.26 %	40,629.32	51.93 %	37,541.23	92.40 %
61 - 90	30,734.00	32.42 %	0.00	0.00 %	-30,734.00	0.00 %
31 - 60	10,652.05	11.24 %	444.19	0.57 %	-10,207.86	-2298.08 %
1 - 30	18,680.35	19.70 %	1,846.20	2.36 %	-16,834.15	-911.83 %
0	0.00	0.00 %	5,595.87	7.15 %	5,595.87	100.00 %
Total	94,806.16	100.00 %	78,236.94	100.00 %	-16,569.22	-21.18 %

La cartera al cierre del 2013 mantenía un valor de 94,806.16 y el valor a la presentación del presente informe es de 78,236.94, lo que representa una reducción del 21.18% .

En la cartera de clientes, tenemos varios inconvenientes con algunos de ellos que han entrado en mora, y es aquí en donde se concentra la cartera vencida, a continuación detallamos los clientes conflictivos, el valor adeudado y la razón de la mora .

Empresa	Valor	Razón de Mora	Estado
Sevitotal	1,339.29	Inconformidad con un trabajo realizado para la migración.	Recuperable
Cauchosierra	21,457.92	Se debe hacer una nota de crédito por un valor de \$10,752.00 de licenciamiento del subsistema de procesos.	Parcialmente
Cámara de Comercio	2,904.00	Retraso en aplicativos personalizados e inconformidad en la capacitación.	Recuperable
CENEC	528.00	Inconformidad en la capacitación	Recuperable
Gómez Atiencia Silvia	1,344.00	Inconformidad en la capacitación	Recuperable
Grunorsa	1,070.81	Inconformidad en el servicio de soporte	Recuperable
Imbauto	36,893.26	Retraso en la implementación	Recuperable
Intertouring	2,935.71	Falta de gestión de cobranza	Recuperable
Mecanosolvers	14,296.34	Dificultades internas, está pagando	Recuperable
Total:	82,769.33		

Si bien es cierto la cartera de clientes se ha convertido en un problema, pero vamos a tomar medidas para recuperarla, inclusive algunos de ellos como Imbauto y Mecanosolvers han pagado de forma lenta pero regularmente, otros casos como el de Cauchosierra tenemos que realizar una nota de crédito por el licenciamiento del subsistema de procesos.

Una observación importante es que el 87% de la cartera esta con problemas inmediatos de cobro, con lo que nos quedamos con US\$ 12,036.83 de cobro a corto plazo lo que corresponde al 13% .

Esta información es importante ya que afecta directamente a nuestra liquidez.

Activo No Corriente

Activos fijos, se inició el ejercicio 2012 con US\$ 21,607.27 y se adquirieron activos por un valor de US\$ 18,410.07, llegando al final del ejercicio a US\$ 40,017.34, la depreciación ascendió a US\$ 10,252.61 siendo su valor neto de US\$ 29,764.73, la composición del activo fijo fue la siguiente:

Activo Fijo 2012

Tipo de Activo Fijo	Valor	Depreciación	Valor Neto
Muebles	2,938.23	298.79	2,639.44
Equipo Electrónico:	18,197.32	5,233.38	12,963.94
Gastos de Adecuación:	18,881.79	4,720.44	14,161.35
Total:	40,017.34	10,252.61	29,764.73

Activos fijos, se inició el ejercicio 2013 con US\$ 40,017.34 y se adquirieron activos por un valor de US\$ 22,603.70, llegando al final del ejercicio a US\$ 62,621.04, la depreciación asciende a US\$ 23,187.61 siendo su valor neto de US\$ 39,433.83, la composición del activo fijo es la siguiente:

Activo Fijo 2013

Tipo de Activo Fijo	Valor	Depreciación	Valor Neto
Muebles	2,938.23	563.15	2,375.08
Equipo Electrónico:	21,506.91	11,245.20	10,261.71
Gastos de Adecuación:	18,881.79	9,440.91	9,440.91
Vehículos:	19,294.11	1,937.95	17,356.16
Total:	62,621.04	23,187.21	39,433.86

Activo Intangible

Propiedad Intelectual US\$ 400,000.00

Es importante mencionar en este punto, que por recomendación de nuestro comisario revisor, sería conveniente amortizar anualmente el activo intangible ya que el mismo se convertiría en un gasto deducible de impuestos, por otro lado, si no se realiza la amortización, una vez que cumpla su vida útil, tendríamos que enviar la totalidad del valor del intangible, directamente al gasto no deducible. Estamos haciendo las consultas respectivas, para realizar este proceso de una forma técnica, esta amortización se incluiría en los estados financieros a partir del 2014.

El Pasivo se compone de la siguiente de la manera:

Pasivo Corriente

Cuenta	2012		2013		Variación
Acreeedores Laborales:	6,569.83	15.70 %	1,415.53	1.88 %	-78.45 %
Prov. Beneficios Sociales:	12,633.48	30.19 %	16,215.21	21.48 %	28.35 %
Acreeedores Fiscales:	1,733.43	4.14 %	2,057.65	2.73 %	18.70 %
Proveedores:	15,123.44	36.14 %	43,315.58	57.39 %	186.41 %
Anticipos Clientes:	0.00	0.00 %	0.00	0.00 %	0.00 %
Dividendos por Pagar:	0.00	0.00 %	5,587.25	7.40 %	100.00 %
Cuentas por Pagar Empl.:	74.20	0.18 %	299.97	0.40 %	304.27 %
Cuentas por Pagar Fee:	0.00	0.00 %	4,793.89	6.35 %	100.00 %
Impuestos Renta:	5,715.62	13.66 %	1,794.26	2.38 %	-68.61 %
Total:	41,850.00		75,479.00		80.36 %

Pasivo No Corriente

Cuenta	2012		2013		Variación
Patronal Largo Plazo:	2,008.60	66.03 %	5,776.71	79.77 %	187.60 %
Provisión Desahucio	1,033.16	33.97 %	1,464.64	20.23 %	41.76 %
Total:	3,041.76		7,241.35		138.06 %

Patrimonio

El capital social de la empresa se ha mantenido en US\$ 421,000.00, la reserva legal fue incrementada a US\$ 5,132.26 y en cuanto a la reserva facultativa por disposición de la Junta Universal de Accionista celebrada el 28 de marzo del 2013, se crea por un valor de US\$ 15,000.00.

Estado de Resultados

En relación a este informe podemos indicar que las ventas en el año 2013, fueron de US\$. 349,988.37, que comparadas con el año 2012 que fueron de 213,068.32, tuvimos un incremento del 64.26% .

Los gastos en general sumaron un valor de US\$. 307,818.54, lo que representa un 87.95 de las ventas netas del ejercicio, que comparados con el año 2012 que fueron de 168,344.09, lo que representó un 79.01% de las ventas del ejercicio anterior, esto significa que el gasto general se incrementó en el 82.85% .

Resumen General

Rubro	2012	2013	Diferencia	Variación
Ventas	213,068.32	349,988.37	136,920.05	+ 64.26 %
Gastos	168,344.09	307,818.54	139,474.45	+ 82.85 %
Utilidad	44,724.23	42,169.83	-2,554.40	-5.71 %
Utilidad / Ventas	20.99 %	12.04 %		

Los gastos se componen así:

Durante el ejercicio económico 2012:

Gastos	Desarrollo	Soporte	Administrativo	Gestión	Total	Porcentaje
Gastos de Personal	47,301.36	27,642.05	35,661.88	-	110,605.29	65.70 %
Gastos Operativos	29,979.22	5,678.54	13,106.48	8,974.56	57,738.80	34.30 %
TOTAL GASTOS	77,280.58	33,320.59	48,768.36	8,974.56	168,344.09	

Durante el ejercicio económico 2013:

Gastos	Desarrollo	Soporte	Administrativo	Gestión	Total	Porcentaje
Gastos de Personal	73,679.69	67,792.06	72,813.42	-	214,285.17	69.61 %
Gastos Operativos	41,179.75	9,883.65	22,162.25	20,307.72	93,533.37	30.39 %
TOTAL GASTOS	114,859.44	77,675.71	94,975.67	20,307.72	307,818.54	

Comparando los gastos, las variaciones se componen así:

Rubro	2012	2013	Diferencia	Variación
Gastos Personal Desarrollo	47,301.36	73,679.69	26,378.33	+ 55.77 %
Gastos Personal Soporte	27,642.05	67,792.06	40,150.01	+ 145.25 %
Gastos Personal Administrativo	35,661.88	72,813.42	37,151.54	+ 104.18 %
Gastos Operativos Desarrollo	29,979.22	41,179.75	11,200.53	+ 37.36 %
Gastos Operativos Soporte	5,678.54	9,883.65	4,205.11	+ 74.05 %
Gastos Operativos Administrat.	13,106.48	22,162.25	9,055.77	+ 69.09 %
Gastos Operativos Gestión	8,974.56	20,307.72	11,333.16	+ 126.28 %
Total de Gastos	168,344.09	307,818.54	139,474.45	+ 82.85 %

Siendo el gasto más importante el gasto de personal, que de acuerdo a la naturaleza de nuestro negocio guarda coherencia ya que somos una empresa de servicio, pero no sin antes mencionar que el aumento de este rubro con respecto al año anterior se debe a que se contrató personal de soporte que no permaneció en la empresa y generó un gasto no recuperable para la compañía, este valor fue de US\$ 5,122.39 que represento 1.46% del total de los ingresos. El gasto de personal representa el 61.23% frente a los ingresos totales del ejercicio 2013. Mientras que el gasto de personal en el ejercicio 2012 representó el 51.91% .

Todos estos datos generan un resultado positivo en el presente ejercicio por el valor de US\$. 42,169.83, lo que significa que la utilidad sobre las ventas del año 2013, representan 12.04% , mientras que las utilidad sobre las ventas del año 2012 fue de 20.99% .

En relación a la distribución del 15% de participación a trabajadores, se lo realiza sobre el valor de US\$ 42,169.83 y el valor a distribuir es por un valor US\$ 6,325.47.

En relación al pago del Impuesto a la Renta, se lo realizará con base imponible de acuerdo a la conciliación tributaria cuyo valor es de US\$ 39,829.57 y el valor calculado a pagar por concepto de impuesto a la renta a la administración tributaria será de US\$ 8,762.50, menos los valores retenidos por concepto de impuesto a la renta durante el año es US\$ 6,968.24, dando un valor a pagar de US\$ 1,794.27.

Conclusiones y Recomendaciones

En vista de lo expuesto y para cumplir con lo que establece la Superintendencia de Compañías, nos permitimos informarles como conclusión:

1.- Se dio cumplimiento a todas las disposiciones de la Junta General Universal de Accionistas de la Compañía Software de la Sierra SoftSierra S.A.

Con estos antecedentes resumiendo los resultados del 2013: Se obtuvo una Utilidad Neta Antes de Impuestos y Participación de US\$ 42,169.83; luego del correspondiente Pago a Trabajadores e Impuesto a la Renta según las normativas de ley se tiene una Utilidad Neta de US\$ 27,081.86, de los cuales se constituye una Reserva Legal del 10% de la Utilidad Neta por un valor de US\$ 2,708.19 totalizando un valor de US\$ 24,373.67 a disposición de los Accionistas.

UTILIDADES DEL AÑO 2013

- Utilidad Contable Antes de Participación:	\$	42,169.83
- 15% Participación empleados y trabajadores	\$	-6,325.47
- Impuesto a la Renta	\$	-8,762.50
- Reserva Legal	\$	-2,708.19

- Utilidad a disposición de Accionistas	\$	24,373.67

PROPUESTA DE DESTINO DE UTILIDADES DEL AÑO 2013

- Utilidad a disposición de Accionistas	\$	24,373.67
- Envío a Reserva Facultativa	\$	24,373.67

Del valor total a disposición de los Accionistas de \$ 24,373.67, la Administración sugiere que el cien por ciento sea enviado a reserva facultativa de libre disposición de accionistas.

De esta manera la Composición del Patrimonio de la empresa quedaría estructurada como se indica en la tabla siguiente:

NUEVA COMPOSICION DEL PATRIMONIO - NIIF					
	PATRIMONIO 31/12/2013	RESERVA LEGAL	RESERVA FACULTATIVA	DISTRIBUCION DIVIDENDOS	PATRIMONIO 31/03/2014
Capital	\$ 421,000.00				\$ 421,000.00
Reserva Legal	\$ 5,132.26	\$ 2,708.19			\$ 7,840.45
Reserva Facultativa	\$ 15,000.00		\$ 24,373.67		\$ 39,373.67
Resultados 2013	\$ 27,081.86	\$ -2,708.19	\$ -24,373.67	\$ 0.00	\$ 0.00
Total	\$ 468,214.12	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 468,214.12

Proyectos para el año 2014

La estrategia que hemos mantenido por algunos años de vender a empresas grandes, ha demostrado que no es saludable para la compañía, este tipo de negociaciones generan varios problemas, para cerrarlas son a largo plazo, el proceso de implementación es complejo, y por último el esfuerzo que hay que hacer en el acompañamiento es muy fuerte, demandando mucho personal y tiempo.

Para este año es imperativo, darnos a conocer de forma masiva, por todos los medios de comunicación a disposición como mailing, publicidad en prensa escrita.

Creemos que el invertir en capacitación a contadores e informáticos, de potenciales clientes, es uno de los puntales para que la comercialización de nuestro software se masifique, para esto planeamos remodelar las instalaciones y tener un ambiente confortable y cálido para recibirlos, queremos crear una escuela permanente para capacitar a estos profesionales y estudiantes que serán nuestros futuros clientes, vamos a hacer convenios con las universidades, para capacitar a estudiantes de los últimos niveles y mejorar el conocimiento y uso de nuestro software, esto es sembrar para luego cosechar.

Cambiar nuestro mercado objetivo a las empresas pequeñas llamadas pyme's, podremos atender este sector con implementaciones cortas y de baja inversión de nuestra parte, pero por sobre todo nos permitirá tener un flujo permanente de recursos.

Es importante aprovechar ciertos temas de coyuntura, como la implementación en el país de la facturación electrónica. Esto permitirá que las empresas decidan cambiar sus sistemas informáticos y podamos captar este mercado potencial.

Esto no significa que no sigamos atendiendo a clientes grandes, si no que ya no son nuestro objetivo principal.

Todo este cambio de estrategia vamos a acompañarla con un cambio en la política de precios y descuentos, lo que ha ocurrido hasta el momento es que hemos comercializado el valor de la licencia incluyendo la implementación, pero nos ha traído problemas en las implementaciones, ya que es difícil diferenciar, la licencia del proceso en sí de implementación, para esto hemos dividido el valor en 60% el valor de la licencia y un 40% de implementación, lo que hemos logrado con esto, es bajar el valor de nuestro licenciamiento para ser más competitivo en el mercado, y el valor de implementación será cobrado desde el primer momento que nuestros clientes lo requieran. Esto permitirá que el cliente decida si le cuesta más por concepto de implementación, o elija la capacitación en nuestra escuela, lo que les permitirá hacer la implementación de forma autónoma.

Esperamos que con estas medidas que estamos tomando, los resultados de la compañía sean mucho más atractivos para el ejercicio 2014.

Para terminar agradecemos a los funcionarios y empleados por el apoyo brindado durante nuestra gestión.

Software de la Sierra SoftSierra S.A.



Alejandro Pazmiño Rosales
Presidente



Leonardo Fantoni V-M
Gerente General