

INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA
JUNTA UNIVERSAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE
SOFTWARE DE LA SIERRA SOFTSIERRA S.A.
Marzo, 2017

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 2016.

El presente informe evaluará el resultado del 2016 comparándolo con lo ocurrido en el año 2015.

INDUSTRIA INFORMATICA

El cambio de la matriz productiva del Ecuador menciona al software como un pilar, es decir que el gobierno aspira a que la industria informática sea una generadora notable de ingresos para nuestro país.

Por su parte, la ley en trámite conocida como "Código Ingenios" establece que el conocimiento es una propiedad comunitaria que no se puede mercadear, más aún, considera que el software es conocimiento y, en consecuencia, es hasta anti-ético generar dinero de algo comunitario como el software.

Lo que quiere decir que todos podremos hacer dinero desarrollando soluciones de software, pero cualquier innovación en software para el estado, será de uso comunitario, con software libre y códigos fuentes libres.

Las empresas de software tenemos retos y desafíos muy grandes en este negocio, a pesar de existir un avance y desarrollo tecnológico inmenso, los profesionales actuales no han generado opciones competitivas en el mercado, esto nos sigue manteniendo en una posición de privilegio ya que tenemos oportunidad de captar mercado en diversos sectores con productos y servicios que agreguen valor a nuestros clientes.

Tenemos tareas pendientes al interior de SoftSierra, que nos fortalecerían como empresa y posicionarían en el mercado.

Entre las actividades que debemos realizar casa adentro están:

- Capacitar al personal en el área profesional.
- Capacitar al personal para la atención adecuada al cliente.
- Evaluación permanente por parte de nuestros clientes.
- Talleres de trabajo en equipo.
- Actividad recreativa para reforzar las relaciones interpersonales.
- Alinear los objetivos empresariales a los del personal.

Con estas actividades en marcha, podremos pasar a una segunda fase en la que podemos atender a nuestros clientes con excelencia, debemos incursionar en varias áreas, como:

Venta de Software

- Soluciones Kairós
- Soluciones Oracle

Venta de Hardware
Capacitaciones
Soporte técnico soluciones Kairós
Consultoría especializada

También hay que considerar el factor externo, nuestra competencia, que de forma agresiva está ingresando al mercado, por lo cual, con un sentido de urgencia debemos contrarrestar con una variedad de productos y servicios, con una sostenida presencia en los medios y una política comercial flexible, que nos permita ingresar a empresas de diversos tamaños.

AREA DE DESARROLLO

Se ha mantenido la estructura de este departamento durante este año. Tenemos al momento 3 programadores los cuales son expertos en manejar la tecnología Oracle, pero será muy importante a corto plazo la adopción de nuevas alternativas, que nos permitan competir y estar acorde a las nuevas tendencias en tecnología, es indispensable fortalecer este departamento incrementando, tanto cualitativa como cuantitativamente. Podemos mencionar que este departamento prácticamente no tiene rotación de personal.

A continuación, un detalle de las principales actividades realizadas por el departamento de desarrollo en el periodo comprendido entre Enero a Diciembre del 2016.

- KAIRÓS ERP
 - Requerimientos gubernamentales / tributarias
 - Requerimientos de marcas automotrices
 - Requerimientos personalizados
- KAIROS CRM
 - Desarrollo de la solución
- KAIROS WEB (explicar para quienes no conocen)
 - Desarrollo de la solución
- KAIROS BI (explicar para quienes no conocen)
 - Desarrollo de la solución
- KAIROS MOVIL (explicar para quienes no conocen)
 - Integración con la plataforma Inalambrik
- KAIROS ELECTRÓNICO (explicar para quienes no conocen)
 - Integración con la plataforma Nube Digital
 - Automatización de recepción de comprobantes

AREA DE SOPORTE

Durante el 2016 hemos mantenido la estructura del área, el personal de apoyo fue capacitado en diferentes áreas fortaleciendo el conocimiento del equipo, la estabilidad del personal es elevada lo que nos permite una planeación efectiva en los proyectos futuros, esto no significa que debemos contar con planes de contingencia para posibles imprevistos relacionados con ausencia de personal.

Es importante comentar que el número de personas que trabajan en esta área, para el número de clientes y la futura incorporación de nuevos negocios y servicios será insuficiente, por lo que se debe establecer un plan de contratación de nuevo

personal acorde con los compromisos que se pretenden contraer, mismo que fundamentará en la estrategia que adoptará la compañía para escalar de nivel con procesos bien definidos, recurso humano de alto valor comprometido con el objetivo de crecimiento apalancados en herramientas de apoyo y mejora continua.

AREA COMERCIAL

El área comercial en la compañía ha sido inexistente, durante este periodo se decidió que una de las personas de soporte, con mejor perfil comercial, pase a esta área para iniciar un proceso de crecimiento y organización del área. Es importante desarrollar una estructura comercial dentro de la compañía, ya que la empresa ha funcionado con el referido desde sus inicios, pero este método tiene sus limitaciones y con las actuales circunstancias económicas y políticas, SoftSierra tendrá que implementar una fuerza de ventas con una estrategia muy agresiva, que deberá implementarse en el año 2017.

AREA ADMINISTRATIVA

En esta área contamos con la Gerencia General y Contadora.

Al terminar el año 2016, en la empresa contamos en total con 9 empleados.

HECHOS RELEVANTES

Durante el año 2016, se ejecutaron proyectos en el área de ingeniería de software como son CRM, BI y WEB soluciones que fortalecerán el producto principal Kairós-ERP, estas nuevas soluciones han proporcionado un valor agregado importante a nuestra cartera de productos, generando además una expectativa positiva en nuestros actuales clientes, fortaleciendo también el área financiera de la compañía.

Al finalizar el año, se planificaron visitas a otros mercados particularmente en Perú respaldos por la marca GM cuyos resultados fueron positivos, logrando calificarnos como proveedores certificados de soluciones tecnológicas en la red Chevrolet para Latinoamérica, esto implica una oportunidad comercial única, así como también una responsabilidad enorme, no únicamente como empresa sino también como grupo empresarial y como país, lo que nos impulsa a transformar a la compañía en calidad de servicio, nivel de colaboradores mediante procesos formales y definidos, respaldados por un enfoque financiero sustentable que nos permita mantener en el tiempo, para ello se planifica incorporar a la operación de la empresa normas de calidad formales enfocadas inicialmente en servicios al cliente e innovación y desarrollo tecnológico.

La ecuación de llevar la administración de la compañía unida a aspectos de comercialización, atención al cliente, soporte, etc. han generado en la desatención de aspectos muy importantes en la conducción de la compañía. Llevar a cabo funciones de planeación, organización, dirección, comercialización y control ha sido prácticamente imposible y es evidente en los resultados de la compañía.

ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO

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

Balance General

El Activo se compone así:

Activo Corriente

Cuenta	2015		2016		Variación
Efectivo y equivalentes:	42,395.14	8.29%	23,918.63	5.16%	-44%
Clientes:	119,849.58	23.45%	117,002.24	25.23%	-2%
Préstamo empleados	4,100.00	0.8%	12,000.00	2.59%	193%
Cuentas por Cobrar Varias	127.13	0.02%	828.06	0.18%	
Anticipos a Proveedores:	0.00	0.00%	1,000.00	0.22%	100%
Impuestos Anticipados:	8,313.65	1.63%	9,765.58	2.11%	17%
Total:	174,785.50	34.19%	164,514.51	35.48%	-5.88%

Una cuenta que tiene un saldo importante en el activo corriente es la de Clientes, la cual pasamos a hacer una evaluación.

Clientes

La composición de la cartera de clientes al 31 de diciembre del 2016, comparada con el cierre al 31 de diciembre del 2015, es la siguiente:

Número de Días Vencido	31-dic-15		31-dic-16		Diferencia	
	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje	Monto	Aumento o Disminución
> 361	1,100.00	0.90%			-1,100.00	-100.00%
181 - 360	30,625.65	25.60%	235.06	0.20%	30,390.59	-99.23%
91 - 180	7,155.66	6.00%	5,288.43	4.50%	-1,867.23	-26.09%
61 - 90	9,408.32	7.90%	5,870.15	5.00%	-3,538.17	-37.61%
31 - 60	118.67	0.10%	8,716.56	7.40%	8,597.89	7245.21%
1 - 30	13,122.71	10.90%	26,043.64	22.30%	12,920.93	98.46%
0	58,318.57	48.70%	70,848.40	60.60%	12,529.83	21.49%
Total	119,849.58	100%	117,002.24	100%	-2,847.34	-2.38%

Clientes con alta morosidad

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 con morosidad mayor a 90 días, y mostramos el valor adeudado, la razón de la mora y el estado.

Empresa	Valor	Razón de Morosidad	Estado
IMBAUTO S.A.	2,779.84	Falta de liquidez	Recuperable
SERVIRUEDA S.A.	631.00	Falta de liquidez	Recuperable
CAMARA DE COMERCIO	268.50	Falta de liquidez	Recuperable
MECANOSOLVERS S.A.	1,113.23	Falta de liquidez	Recuperable
CAUCHOSIERRA S.A.	722.34	Falta de entrega de proyecto	Recuperable
LLANTAMBATO	8.58		Recuperable
TOTAL	5,514.91		

De lo ocurrido en el año 2016, se solucionó la falta del acuerdo histórico con Imbauto, quien redujo su cartera vencida de \$38,928.58 a \$2,779.84

Activo No Corriente

Activos fijos, el saldo final del ejercicio 2015 fue de US\$ 16,359.21 y se adquirieron activos por un valor de US\$ 7,870.27, básicamente en equipo de cómputo, llegando al final del ejercicio a US\$ 19,189.88, luego de la depreciación correspondiente, a continuación el detalle:

Activo	2015		2016		Diferencia	
	Valor	Depreciación	Valor	Depreciación	Valor	Depreciación
Muebles	3,258.23	1,108.33	3,258.23	1,402.36	0.00	294.03
Equipo Electrónico	22,013.70	19,108.54	29,883.97	20,626.82	7,870.27	1,518.28
Gastos de Adecuación	18,881.79	18,752.85	18,881.79	18,881.79	0.00	128.94
Vehículos	19,294.11	8,118.90	19,294.11	11,217.25	0.00	3,093.95
Total	63,447.83	47,088.62	71,318.10		425.00	5,039.60
Valor Neto	16,359.21		19,189.88			

Activo Intangible

Propiedad Intelectual	US\$ 400,000.00
Amortización	US\$ 119,999.96
Valor Neto	US\$ 280,000.04

A partir del año 2014 hemos iniciado con la amortización anual del activo intangible. Debido a que no hay un criterio establecido para la amortización de este tipo de activos, se han evaluado conceptos como valor en el mercado, tiempo de vida, nuevos desarrollos e innovaciones, experiencias de otras empresas en el tiempo de validez de este activo, y se estableció que un tiempo razonable de vida útil será de 10 años.

El Pasivo se compone de la siguiente manera:

Pasivo Corriente

Cuenta	2015		2016		Variación
Acreedores Laborales:	13,713.16	19.76%	2,836.72	10.64%	-79.31%
Prov. Beneficios Sociales:	20,674.41	29.79%	12,882.76	48.32%	-37.69%
Acreedores Fiscales:	2,173.05	3.13%	5,518.91	20.70%	153.97%
Proveedores:	32,029.27	46.15%	4,704.31	17.64%	-85.31%
Obligac. Inst. Financieras	0.00	0.00%	70.31	0.26%	100.00%
Anticipos Clientes:	0	0.00%	73.85	0.28%	100.00%
Otros pasivos corrientes	807.11	1.16%	575.59	2.16%	-28.69%
Total:	69,397.00	100.00%	26,662.45	100.00%	-61.58%

Pasivo No Corriente

Cuenta	2015		2016		Variación
Patronal Largo Plazo:	12,030.00	73.58%	11,825.00	70.89%	-1.70%
Provisión Desahucio:	4,320.00	26.42%	4,855.89	29.11%	12.40%
Total:	16,350.00	100.00%	16,680.89	100.00%	2.02%

Patrimonio

El patrimonio se redujo de \$425,397.71 a \$420,361.09

El capital social de la empresa se ha mantenido en US\$ 421,000.00, la reserva legal asciende a US\$ 9,340.12, en cuanto a la reserva facultativa se mantuvo en un valor de US\$ 39,373.67.

Estado de Resultados

En relación a este informe podemos indicar que las ventas en el año 2016, fueron de US\$. 328,715.59, que comparadas con el año 2015 que fueron de 358,557.84, tuvimos una disminución del 8.15%.

Los gastos en general del año 2016 sumaron un valor de US\$. 297,379.99, lo que representa un 95.07% de las ventas netas del ejercicio, en el año 2015 las ventas fueron de 335,872.31, lo que representó un 93.67% de las ventas, esto significa que el gasto general disminuyó en el 11.46%. En el reporte de resultados se incluyeron los rubros de Costo de ventas y producción, que representa el valor invertido en licencias y servicios para el desarrollo y comercialización de: B.I., Movilidad y envío de SMS. Esto ascendió al valor de \$ 16,193.84 que representa un 4.93% de las ventas.

Resumen General

Rubro	2015	%	2016	%	Diferencia	Variación
Ventas	357,877.80	99.81%	328,715.59	99.92%	-29,162.21	-8.15%
Otros Ingresos	680.04	0.19%	269.64	0.08%	-410.40	-60.35%
Costo de ventas			16,193.84	4.92%	16,193.84	100.00%
Gastos	335,872.31	93.67%	297,379.99	90.39%	-38,492.32	-11.46%
Utilidad	22,685.53	6.33%	15,411.40	4.68%	-7,274.13	-32.07%

Comparando los gastos, las variaciones se componen así:

Rubro	2015	%	2016	%	Diferencia	Variación
Gastos Personal Desarrollo	95,451.86	43.67%	85,097.92	43.97%	-10,353.94	-10.85%
Gastos Personal Soporte	67,874.29	31.05%	50,130.31	25.90%	-17,743.98	-26.14%
Gastos Personal Administrativo	55,264.21	25.28%	58,322.04	30.13%	3,057.83	5.53%
Total de Gastos de Personal	218,590.36	65.08%	193,550.27	65.09%	-25,040.09	-11.46%
Gastos Operativos Desarrollo	47,669.88	40.65%	30,701.79	29.57%	-16,968.09	-35.59%
Gastos Operativos Soporte	6,286.51	5.36%	11,245.34	10.83%	4,958.83	78.88%
Gastos Operativos Administrativo	58,170.56	49.60%	57,464.35	55.34%	-706.21	-1.21%
Gastos Operativos Gestión	5,155.00	4.40%	4,418.24	4.26%	-736.76	-14.29%
Total de Gastos Operativos	117,281.95	34.92%	103,829.72	34.91%	-13,452.23	-11.47%
Total de Gastos	335,872.31	100.00%	297,379.99	100.00%	-38,492.32	-11.46%

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. El gasto de personal representa el 65.09% frente a los ingresos totales del ejercicio 2016. Mientras que el gasto de personal en el ejercicio 2015 representó el 65.08%.

Todos estos datos generan un resultado positivo en el presente ejercicio por el valor de US\$. 15,411.40, lo que significa que existe una utilidad sobre las ventas del año 2016 del 4.69%, mientras que la utilidad sobre las ventas del año 2015 fue del 6.33%.

En relación a la distribución del 15% de participación a trabajadores, se lo realiza sobre el valor de US\$ 15,411.40 y el valor a distribuir es por un valor US\$ 2,311.71.

En relación al pago del Impuesto a la Renta, se lo realizará con la base imponible determinada en la conciliación tributaria, cuyo valor es de US\$ 10,621.24.

Desde el 2016 la compañía ya no posee el beneficio de exoneración de pago de anticipo del impuesto a la renta, por lo que el anticipo del impuesto a la renta calculado para 2016 se convirtió en el impuesto a la renta mínimo a pagar por \$4,639.28, cuando producto de la base imponible, el impuesto causado hubiera sido de \$2,336.67.

La compañía acumula al cierre del 2016 un crédito tributario de impuesto a la renta por \$9,641.78, en el 2017 se reclamará la devolución del valor correspondiente al ejercicio 2014 de \$5,522.75.

Conclusiones

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 2016: Se obtuvo una Utilidad Neta Antes de Impuestos y Participación de US\$ 15,411.40; luego del correspondiente Pago a Trabajadores e Impuesto a la Renta según las normativas de ley se tiene una Utilidad Neta de US\$ 8,460.41, de los cuales se constituye una Reserva Legal del 10% de la Utilidad Neta por un valor de US\$ 846.04 totalizando un valor de US\$ 7,614.37 a disposición de los Accionistas.

UTILIDADES DEL AÑO 2016

- Utilidad Contable Antes de Participación:	\$	15,411.40
- 15% Participación empleados y trabajadores	\$	2,311.71
- Impuesto a la Renta	\$	4,639.28
- Reserva Legal	\$	846.04
- Utilidad a disposición de accionistas	\$	7,614.37

Composición del Patrimonio

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 31/12/2016	RESERVA LEGAL	RESERVA FACULTATIVA	DISTRIBUCION DIVIDENDOS	PATRIMONIO 31/03/2017
Capital	\$421,000				\$421,000.00
Reserva Legal	\$9340.12	\$846.04			\$10,186.16
Reserva Facultativa	\$39,374.67		7,614.37		\$46,988.04
Pérdida Acumulada	\$-57,813.11				\$-57,813.11
Resultados 2016	\$8,460.41	\$-846.04	-7,614.37	-	\$0.00
Total	\$420,361.09	\$0.00	\$0.00	-	\$420,361.09

Recomendaciones

La administración sugiere que la utilidad de \$7,614.37 se apropie como reserva facultativa de la compañía para en un corto plazo absorber la pérdida acumulada que se registra por \$57,813.11, la cual se originó en el 2014. De esta manera entre la reserva legal y facultativa se llegaría a tener un valor de \$57,174.20.

Con la intención de repotenciar a Software de la Sierra S.A., apalancados en las oportunidades comerciales tanto en el país como de forma internacional con el respaldo de GM Latinoamérica, se pide a la Junta General que emita ciertos lineamientos que permita a la administración consolidar una adecuada estructura administrativa, financiera y operativa de la compañía. Que permita iniciar procesos formales en cada una de las áreas mediante normas de calidad internacionales lo que permitirá el crecimiento ordenado y sustentado con el objetivo de mejorar los índices de satisfacción de nuestra cartera actual y futura de clientes que tienen altas expectativas de nuestros productos y servicios.

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



Willian Fiallos López
Gerente General