

INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA
JUNTA UNIVERSAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE
SOFTWARE DE LA SIERRA SOFTSIERRA S.A.
Marzo, 2018

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 2017.

El presente informe evaluará el resultado del 2017 comparándolo con lo ocurrido en el año 2016.

INDUSTRIA INFORMATICA

"El comportamiento del sector de software ecuatoriano ha tenido un crecimiento moderado, debido a un entorno económico y político poco favorable. Las inversiones del sector público y privado se redujeron obligando a que las empresas ajusten sus planes de negocio y reenfoquen sus estrategias.

Y es en ese entorno, que las empresas de software apuesten con el desafío de permanecer alineadas a las tendencias mundiales de desarrollo, establecer alianzas con startups, y buscar nuevos mecanismos de trabajo que les permita, por un lado, mantenerse en el mercado, y aportar a la economía del país."

Las empresas de software ecuatorianas cuentan con buenos ingenieros que conocen lenguajes de programación a la perfección. Sin embargo, es importante formar más profesionales de manera que la industria disponga de talento humano con conocimientos profundos sobre nuevos lenguajes de programación que vayan a la par con las tendencias disruptivas digitales y del Internet.

Según especialistas de la rama, consideran que los retos del sector se resumen en tres puntos:

- Permanecer en el mercado desarrollando sinergias y aplicando nuevos modelos de negocio a nivel interno,
- Buscar nuevos mercados en el extranjero, y, por último,
- Desarrollar y presentar nuevas e innovadoras soluciones a través de alianzas estratégicas.

Al interior de la empresa, detectamos varias oportunidades de mejora:

- Subir el índice de satisfacción de clientes (actualmente calificación 61%, VOC);
- Capacitación al personal en el área profesional
- Fortalecer las destrezas y habilidades de atención y servicio al cliente
- Incorporar nuevos índices de desempeño que motiven un alto rendimiento del equipo, en búsqueda de un cumplimiento oportuno de metas y objetivos estratégicos
- Reforzar un adecuado seguimiento al cumplimiento de objetivos institucionales mejorando la comunicación interna.
- Profesionalizar la comunicación externa, de manera formal y oportuna.

También hay que considerar al mercado externo, nuestra competencia, que de forma agresiva está ingresando al mercado, los clientes son mucho más exigentes tanto en calidad como en precios, por lo cual, con un sentido de urgencia arrancaremos el proceso de búsqueda de nuevas herramientas y plataformas que nos permitan manejar procesos de desarrollos e innovación más ágil y barata y sobretodo estableciendo una política comercial flexible, que nos permita ingresar a empresas de diversos tamaños.

Existe una brecha importante entre lo que actualmente somos y lo que queremos ser, el camino está definido (plan estratégico) y se han dado algunos pasos (no en el ERP), es importante contar con una definición integral que apunte los objetivos, especialmente estructurales y financieros.

AREA DE DESARROLLO

Se incorporaron 2 recursos al área de ingeniería de software con el fin de cubrir nuevas necesidades de clientes. Fundamentalmente para desarrollo en otras plataformas. Con el apoyo de estos recursos durante el año hemos cubierto:

- Kairós-MASS
- Encuestas OnLine
- Proyecto WA.
- Aplicativos para dispositivos Móviles.
- API de integración.

Mantenemos además 3 programadores expertos en manejar la tecnología Oracle, (aspecto crítico en el cumplimiento oportuno de mejoras e innovación en esta plataforma, y una alta dependencia en los mismos), por lo cual, es importante a corto plazo, la adopción de nuevas alternativas, que nos permitan competir y estar acorde a las nuevas tecnologías, se han dado los primeros pasos que deben consolidarse en 2018.

A continuación, un detalle de las principales actividades realizadas por el departamento de desarrollo en el periodo comprendido entre Enero a Diciembre del 2017.

ERP

- Administración de políticas de precios y descuentos
- Impresión de etiquetas para inventarios y activos fijos
- Administración de PQRs
- Kairós MASS Administrador del servicio de posventa
- Administración de prospectos
- Gestión de ContactCenter
- Requerimientos de Marca, Tributarias o Gubernamentales (UAFAE, DINARDAP, SRI, Etc)
- Recargos por gestión de cobros - tablas autorizadas
- Nuevo esquema de medición de CSI & NPS (GM)
- Administración TOTs -órdenes de compra (Requerimiento Clientes)
- Siembras y Cosechas (GM)
- Proyecto Perú (En proceso)
- Tropicalización del software con el fin de cubrir necesidades BI-MONEDA
- Proyecto PROAUTO
- Integración con otro proveedor de facturación electrónica "Nube Digital"
- Administración de Flotas
- Reestructuración del Presupuesto comercial de acuerdo a visión Proauto
- Pago a proveedores por lotes

Proyecto CRM. Solución que permite administrar las relaciones con el cliente, interacción dinámica, sencilla y amigable:

Liberado Kairós CRM 1.0

- Análisis 360 del cliente
- Comercial de vehículos
- Taller de servicio

Kairós CRM 2.0 (desarrollo)

- Administración de Prospección
- Administración del ContactCenter
- Llamadas InBound
- Llamadas OutBound

Kairós CRM 3.0 (por desarrollar)

- Integración con Centrales Telefónicas
- Integración con redes sociales

Proyecto BI. Herramienta que permite monitorear mediante indicadores claves cada una de las áreas del negocio automotriz:

Liberado Kairós BI 1.0 (PROAUTO).

- Análisis Prescriptivo del negocio
- Comercial de vehículos
- Taller de servicio
- Partes y accesorios
- Contabilidad y Finanzas
- Crédito y Cobranza
- CSI & PQR

Pendiente Kairós BI 2.0

- Análisis Analítico/comparativo
- Indicadores Política comercial
- Indicadores Club de Presidente
- Comparativos con indicadores de la industria (AEADE)

Kairós BI 3.0

- Análisis predictivo
- Simulación de escenarios

Kairós-MASS. "Management After Sales Service" Plataforma de administración del taller, esta solución no está limitada a navegador de internet ni sistema operativo ni dispositivo desde el cual se accede a la solución.

Aprovecha facilidades de última tecnología, solventa las necesidades del estándar GM "Servicio Personalizado" Es un componente de Kairós-CRM, se lo puede comercializar como parte integral del CRM o independiente, actualmente liberada la versión 4.0

Encuestas OnLine. Solución que permite interacción directa entre Kairós y el cliente para encuesta de satisfacción de manera electrónica y en línea, aprovecha facilidades de última tecnología, solventa exigencias de marca GM en el estándar "Excelencia en Ventas" es un componente de Kairós-CRM, se lo puede comercializar como parte integral del CRM o independiente, actualmente liberada la versión 2.0

Proyecto WA. Integración con software de Hyundai. Software de administración de Taller de Servicio provisto por Hyundai para sus concesiones, actualmente en ejecución.

Aplicativos para dispositivos Móviles. Aplicativos que se instalan en dispositivos móviles (Tabletas y teléfonos) los cuales cubrirán las áreas de:

Para el cliente

- Taller de servicio
- Proceso comercial de vehículos
- Cartera

Para la empresa

- Autorizaciones en línea
- Proceso comercial de vehículos
- Integración con Kairós-BI

Actualmente en desarrollo

API de integración. Plataforma de integración estándar con software de terceros. Actualmente en desarrollo.

Debemos trabajar en la venta / implementación de estas soluciones que han demandado de costos en hora-hombre, sobre los cuales no hemos podido generar ingresos importantes.

AREA DE IMPLEMENTACION

Siendo el ERP el Core de la empresa, el área de implementación juega un rol preponderante en su ejecución y puesta en marcha de proyectos. Se ha dado los primeros pasos en formalmente estructurar esta unidad (actualmente 3 recursos); se ha trabajado en delinear un plan de acción claro en las siguientes direcciones:

Mejorar los procesos actuales, incorporando nuevas metodologías ágiles de proyectos, al estilo Scrum, que permitirá:

- Avances más ágiles en cada instancia de implementación
- Recortar tiempos de ejecución,
- Aumentar la satisfacción del cliente, y, sobre todo
- Reducir costos que actualmente son onerosos.

Capacitar profesionalmente al equipo con herramientas de manejo de proyectos.

Ampliar y democratizar el conocimiento (cerrar brechas de dependencia en algunos procesos).

Buscar alianzas estratégicas para cubrir los proyectos de implementación fuera del país. (logística, tiempos, costos, servicio, etc).

AREA DE SOPORTE

A inicios del 2017 hemos incorporado 2 recursos para reforzar la estructura del área, en función del alto volumen de requerimientos que se generan por:

- Nuevas funcionalidades que exigen los clientes,
- Ajuste a proceso internos de clientes,
- Apoyo a incidentes, etc.

El personal de apoyo fue capacitado en diferentes áreas, fortaleciendo el conocimiento del equipo, y a pesar de la estabilidad del personal trabajaremos en contar con planes de contingencia para posibles imprevistos relacionados con ausencia de personal.

Es importante el esfuerzo realizado en fortalecer la gestión administrativa y de control del área de Soporte con el fin de mantener adecuados estándares de servicios, y altos índices de satisfacción y productividad interna,

Un factor crítico y sobre el cual se ha trabajado arduamente ha sido en la revisión de procesos y la definición de SLA's que permitirán establecer reglas claras de juego en la interacción entre clientes y soporte, aun por implementar.

Al cierre del 2017 terminamos con 239 incidentes abiertos, distribuidos en los siguientes clientes:

Andinamotors	5
Assa	10
Automotores Andina	4
Autosierra S.A	5
Cámara de Comercio	3
Cauchosierra	2
Centralcar	2
Ecuempire	1
ICCO S.A.	8
Imbauto	119
Intermotors	1
La Plaza	1
Lavca	5
Makine	2
Megavehiculos	5
Metrocar	13
Proauto C. A.	52
WILLI BAMBERGER & ASOCIADOS CÍA. LTDA.	1
Total general	239

AREA COMERCIAL

Las oportunidades comerciales que se presentaron en el año 2017 fueron importantes, lo que demanda de muchos recursos internos en la compañía, en temas de seguimiento, atención y cierre.

A continuación, un resumen de gestiones realizadas durante el 2017:

- Implementación ERP Proauto Fase I
- Prospección Perú, Gestión comercial con GM y sus dealers, presentaciones de nuestra cartera de productos a Concesiones GM:
 - Makine / Masaki
 - Inca Motors
 - Cisne
 - NeoMotors
 - Auto Fondo, entre los más representativos
- Implementación Makine / Masaki Perú; al momento estamos en etapa final de nuestra primera incursión en este mercado.
- Análisis de las soluciones de la empresa EXIWARE, interesados en que sus soluciones se integren con nuestro ERP y seamos un canal de venta para Ecuador y Perú
- Proyecto HUB-GM, reuniones con Javier Armas.
- Presentación de producto a posibles clientes
 - Mirasol
 - Autodelta
 - Varios Pymes

Es fundamental convertir estos contactos y reuniones en planes de acción a corto y mediano plazo. La Gerencia General ha tomado a cargo la gestión comercial.

AREA ADMINISTRATIVA

Con la incorporación del nuevo Gerente General, y con el apoyo de todos, se ha iniciado un proceso de re-estructuración donde los primeros pasos se han centrado en:

- Definir Roles claros del área administrativa
- Análisis de la estructura remunerativa de la empresa, con énfasis en la determinación de nuevos indicadores de gestión.
- Organización del manejo financiero
- Estructuración de un modelo de costeo
- Toma a cargo de la gestión comercial, contractual, administrativa y revisión de sus esquemas
- Contacto y mitigación con clientes "problema"
- Entendimiento del negocio (plan estratégico)
- Definición de metodología para la ejecución del plan estratégico en el corto plazo (pendiente presentar a Directorio)

Al terminar el año 2017, en la empresa contamos en total con 15 empleados.

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	2016		2017	
Efectivo y equivalentes:	\$ 23,919	15%	\$ 5,218	3%
Cientes:	\$ 117,002	71%	\$ 152,577	82%
Préstamos empleados	\$ 12,000	7%		0%
Cuentas por Cobrar Varias	\$ 828	1%	\$ 3,262	2%
Anticipos a Proveedores:	\$ 1,000	1%	\$ 1,481	1%
Impuestos Anticipados:	\$ 9,766	6%	\$ 23,434	13%
Otros activos corrientes			\$ 34	0%
Total:	\$ 164,515	100%	\$ 186,006	100%

En cuanto a los impuestos anticipados, se ha realizado la solicitud de devolución del crédito tributario de impuesto a la renta 2014 y 2015 por \$8,313.65.

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

Cientes

La composición de la cartera de clientes al 31 de diciembre del 2017, comparada con el cierre al 31 de diciembre del 2016, es la siguiente:

Número de Días Vencido	31-dic-16		31-dic-17		Diferencia
	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje	Monto
> 361					\$ -
181 - 360	\$ 235	0.20%	\$ 3,557	2.33%	\$ 3,322
91 - 180	\$ 5,288	4.50%	\$ 12,146	7.96%	\$ 6,858
61 - 90	\$ 5,870	5.00%	\$ 32,603	21.37%	\$ 26,733
31 - 60	\$ 8,717	7.40%	\$ 9,926	6.51%	\$ 1,210
1 - 30	\$ 26,044	22.30%	\$ 10,826	7.10%	\$ -15,218
0	\$ 70,848	60.60%	\$ 83,519	54.74%	\$ 12,671

Cientes con cartera vencida

A continuación, se detallan los clientes con cartera vencida al 31 de diciembre de 2017 con un valor mayor de \$1,000

Empresa	Valor
CENTRAL CAR	3,909.66
IMVAPRO	16,101.30
ECUEMPIRE	1,679.73
IMBAUTO	9,445.67
MAKINE	25,200.00
MECANOSOLVERS	1,211.00
METROCAR	8,554.72
	66,102.08

Seguidamente detallamos el valor que se presenta como cartera vencida mayor a 90 días, y mostramos el valor adeudado, la razón de la mora y el estado.

Empresa	Valor	Razón de Morosidad	Estado
AUTOMOTORES ANDINA S.A.	84.53	Envío de cheque junto con otras facturas de mayor valor	Recuperable
CENTRAL CAR	3,010.20	Falta verificación del proyecto concluido por parte del cliente	Recuperable
IMVAPRO	8,711.62	Falta verificación proyecto concluido por parte del cliente	Recuperable
ECUEMPIRE	1,124.54	Falta de liquidez	Parcialmente recuperado
METROCAR	2,154.67	Incidentes pendientes	Recupendo
SERVIRUEDA	617.02	Falta de liquidez	Recuperable

Activo No Corriente

Activos fijos, el saldo final del ejercicio 2016 fue de US\$ 19,189.88 y se adquirieron activos por un valor de US\$ 14,134.49, básicamente en equipo de cómputo, llegando al final del ejercicio 2017 a US\$ 17,271.71, luego de la depreciación correspondiente, a continuación, el detalle:

Activo	2016		2017		Diferencia	
	Valor	Depreciación	Valor	Depreciación	Valor	Depreciación
Muebles	3,258.23	1,402.36	3,387.69	1,811.52	129.46	409.16
Equipo Electrónico	29,883.97	20,626.82	34,501.81	23,797.80	4,617.84	3,170.98
Adecuaciones	18,881.79	18,881.79	0.00	0.00	-18,881.79	-18,881.79
Vehículos	19,294.11	11,217.25	19,294.11	14,302.58	0.00	3,085.33
Total	71,318.10	52,128.22	57,183.61	39,911.90	-14,134.49	-12,216.32
Valor Neto	19,189.88		17,271.71			

Activo Intangible

Propiedad Intelectual	US\$ 400,000.00
Amortización	US\$ 159,999.92
Valor Neto	US\$ 240,000.08

Se estableció un tiempo razonable de vida útil de este activo de 10 años, el cual se amortiza desde el 2014. Cabe señalar que este cargo se señalaba dentro de los gastos administrativos hasta 2016 y a partir de 2017 se ha trasladado al gasto de ventas por ser la principal fuente de ingreso de la compañía.

El Pasivo se compone de la siguiente manera:

Pasivo Corriente

Cuenta	2016		2017	
Acreedores Laborales:	2,836.72	10.64%	30,470.25	30.81%
Prov. Beneficios Sociales:	12,882.76	48.32%	18,877.72	19.09%
Acreedores Fiscales:	5,518.91	20.70%	5,207.74	5.27%
Proveedores:	4,704.31	17.64%	38,821.59	39.26%
Obligac. Inst. Financieras	70.31	0.26%	4483.72	4.53%
Anticipos Clientes:	73.85	0.28%		0.00%
Otros beneficios empleados			33.75	0.03%
Otros pasivos corrientes	575.59	2.16%	994.71	1.01%
Total:	26,662.45	100.00%	98,889.48	100.00%

Pasivo No Corriente

Cuenta	2016		2017	
Patronal Largo Plazo:	11,825.00	70.89%	20,184.00	76.39%
Provisión Desahucio:	4,855.89	29.11%	6,237.27	23.61%
Total:	16,680.89	100.00%	26,421.27	100.00%

Patrimonio

El patrimonio se redujo de \$420,361.09 a \$317,966.77.

El capital social de la empresa se ha mantenido en US\$ 421,000.00, la reserva legal asciende a US\$ 10,186.16, y el valor de la reserva facultativa se incrementó de \$39,373.67 a \$46,988.04 por el aporte que se realizó de las utilidades del 2016.

Estado de Resultados

En relación a este informe podemos indicar que las ventas en el año 2017, fueron de US\$. 464,678.41, que comparadas con el año 2016 que fueron de 328,715.59, tuvimos un incremento del 41.36%.

Los gastos en general del año 2017 sumaron un valor de US\$. 547,009.50, lo que representa un 116.78% de las ventas netas del ejercicio. En cuanto al rubro 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, presenta un incremento de \$7,590.41.

Se generó una pérdida de \$102,394.32, lo cual precisamente provocó la disminución del patrimonio. A diferencia del año 2016 que presentó una utilidad de \$15,411.40.

Resumen General

Rubro	2016	%	2017	%	Diferencia
Ventas	328,715.59	99.92%	464,678.41	99.21%	133,962.82
Otros Ingresos	269.64	0.08%	3721.02	0.79%	3,451.38
Costo de ventas	16,193.84		23,784.25		7,590.41
Gastos	297,379.99	90.39%	547,009.50	116.78%	249,629.51
Utilidad	15,411.40	4.68%	-102,394.32	-21.86%	-117,805.72

Comparando los gastos, las variaciones se componen así:

Rubro	2016	%	2017	%	Diferencia
Gastos Personal Desarrollo e implementación	85,097.92	26.68%	197,442.16	61.90%	112,344.24
Gastos Personal Soporte	50,130.31	15.72%	81,313.97	25.50%	31,383.66
Gastos Personal Administrativo	58,322.04	18.28%	40,011.18	12.54%	-18,310.86
Total de Gastos de Personal	193,550.27	65.09%	318,967.31	58.31%	125,417.04
Gastos Operativos Desarrollo e implementación	30,701.79	13.46%	127,454.69	55.89%	96,752.90
Gastos Operativos Business Intelligence			6,551.41	2.79%	6,551.41
Gastos Operativos Soporte	11,245.34	4.93%	10,899.10	4.78%	-346.24
Gastos Operativos Administrativo	57,464.35	25.20%	66,551.07	29.18%	9,086.72
Gastos Operativos Gestión	4,418.24	1.94%	16,785.92	7.36%	12,367.68
Total de Gastos Operativos	103,829.72	34.91%	228,042.19	41.69%	124,212.47
Total de Gastos	297,379.99	100.00%	547,009.50	100.00%	249,629.51

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 58.31% frente a los ingresos totales del ejercicio 2017. Mientras que el gasto de personal en el ejercicio 2016 representó el 65.09%.

A continuación, se describen varias de las causas que generaron la pérdida antes descrita:

Incremento salarial

A continuación, se describe el incremento salarial realizado durante el año 2017.

CARGO	MES AJUSTE	SUELDO ANTERIOR	SUELDO AJUSTADO	INCREMENTO MENSUAL
Técnico de soporte senior	Enero	\$ 600.00	\$ 700.00	\$ 100.00
Ejecutiva comercial	Enero	\$ 600.00	\$ 700.00	\$ 100.00
Técnico de soporte senior	Enero	\$ 552.18	\$ 700.00	\$ 147.82
Técnico de soporte medio	Enero	\$ 390.94	\$ 600.00	\$ 209.06
Analista de desarrollo	Enero	\$ 938.71	\$1,200.00	\$ 261.29
Jefe de desarrollo	Enero	\$ 1,200.00	\$1,800.00	\$ 600.00
Gerente implementación	Abril	\$ 3,000.00	\$4,500.00	\$ 1,500.00
Contadora	Octubre	\$ 600.00	\$ 800.00	\$ 200.00
			TOTAL	\$ 3,118.17

Un incremento del 39.56%

Incremento de estructura humana

A continuación, se describen las incorporaciones realizadas durante el año 2017.

CARGO	MES INCORPORACIÓN	SUELDO	BONIFICACIÓN MÁXIMA	REMUNERACIÓN MENSUAL
Técnico de soporte junior	Enero	\$ 441.75	\$ 300.00	\$ 741.75
Técnico de soporte junior	Enero	\$ 441.75	\$ 300.00	\$ 741.75
Analista de desarrollo	Abril	\$ 800.00	\$ 550.00	\$ 1,350.00
Analista de desarrollo	Abril	\$ 800.00	\$ 550.00	\$ 1,350.00
Gerente general	Agosto	\$ 5,000.00		\$ 5,000.00
Auxiliar contable (parcial)	Noviembre	\$ 200.00		\$ 200.00
	TOTAL	\$7,933.50	\$ 1,700.00	\$ 9,383.50

La estructura de la empresa creció de nueve a quince personas durante el año.

Proyecto Proauto

Como se detalló anteriormente, en el mes de enero se realizó la contratación de dos personas que se incorporaron al área de soporte, debido a las oportunidades de negocio que se presentaron a la compañía, una de ellas la empresa Proauto, cuyo tiempo estimado en el proyecto fue de seis meses, pero finalmente tardó once meses.

Este representó \$ 151,253.52 en ingresos para la compañía en el año 2017; sin embargo, se determinó una pérdida de \$50,111.87, y sumado al costo de oportunidad de realizar otros proyectos, la utilidad proyectada no percibida fue de \$108,079 aproximadamente.

Proyecto Perú

A finales de 2016 la compañía realizó un primer contacto con concesionarios de Perú interesados en adquirir el Software vendido por Softsierra.

Se detallan varios gastos desde principios de 2017 por las visitas que venían realizando para establecer negociaciones, logrando establecer un proyecto con los concesionarios Makine y Masaki, pertenecientes a un mismo grupo corporativo ubicado en la ciudad de Lima. Este proyecto se inició en el mes de julio, para lo cual se asignaron dos personas que atendieron directamente el proyecto en el área de implementación. De igual manera el equipo de desarrollo dedicó parte de su tiempo para los desarrollos de tropicalización necesarios para el correcto funcionamiento del software en Perú.

Por la demora en la ejecución del proyecto frente a los tiempos inicialmente definidos, y a más del retraso o diferimiento de pagos de los clientes, esto arrojó una pérdida de \$27,860 en el año 2017.

A continuación, un resumen de lo mencionado:

DETALLE COSTOS	
Costo nómina implementación	\$ 34,084.85
Costo nómina desarrollo	\$ 2,618.54
Costo logística 2017	\$ 25,006.68
TOTAL COSTO	\$ 61,710.07

DETALLE INGRESOS	
PROYECTO MAKINE	\$ 25,200.00
PROYECTO MASAKI	\$ 8,651.09
TOTAL INGRESOS	\$ 33,851.09

RESULTADO 2017	\$-27,858.98
MARGEN PÉRDIDA SOBRE INGRESOS	-82.30%

Se establecieron precios diferenciados en este primer proyecto, con el fin de abrir el mercado internacional.

Se proyecta una pérdida total de este primer proyecto de \$89,300, sin considerar el costo de desarrollo del presente año, puesto que el mismo se amortizará con otros futuros proyectos.

Reconocimiento de gasto histórico Imbauto

En el año 2017 la gerencia general autorizó reconocer como gasto no deducible el valor de \$12,000 registrados el 27 de abril de 2016 como cuenta por cobrar a Leonardo Fantoni.

Este valor fue desembolsado a nombre de Imbauto, por haber sido un valor entregado a Leonardo Fantoni para el proyecto KAIRÓS ERP que hoy en día es el producto principal de Softsierra. El cliente solicitaba el desembolso para acogerse a la actualización de 2016 y la compra de licencias en exceso.

Visita GM Colombia

El año anterior se realizó el acercamiento con General Motors Colombia con dos visitas que resumen a continuación:

	PRIMERA VISITA	SEGUNDA VISITA	TOTAL
COSTO	\$ 1,099.39	\$ 1,306.40	\$ 2,405.79

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 2017: Se generó una pérdida por \$102,394.32

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 - NIF					
	PATRIMONIO 30/12/2017	RESERVA LEGAL	RESERVA FACULTATIVA	DISTRIBUCION DIVIDENDOS	PATRIMONIO 30/09/2018
Capital	\$421,000				\$421,000.00
Reserva Legal	\$10,186.16				\$10,186.16
Reserva Facultativa	\$40,889.04				\$40,889.04
Perdida Acumulada	\$-573,017.11				\$-102,394.32
Resultados 2017	\$-102,394.32				\$0.00
Total	\$317,666.77	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$317,666.77

Recomendaciones

La empresa por todo lo anotado en este informe vivió en el 2017 un problema de falta de liquidez que se agudizó desde el último trimestre hasta la actualidad, provocando retrasos en las obligaciones laborales, tributarias, normativas y en el cumplimiento con proveedores.

En el año 2017 la compañía dio un giro de 180 grados en lo que respecta a la visión de negocio, pasando de ser una empresa enfocada en las compañías del grupo MEPAC y otros negocios locales con una inercia que permitía la sustentación de la compañía, a una empresa con altas expectativas de crecimiento local e internacional acompañada de desarrollos de nuevas herramientas informáticas apalancadas en una fuerte estructura humana, es decir representa un salto cuántico que implica una figura similar a la de refundar la empresa, para lo cual es necesario el acompañamiento de la inversión financiera que permita el logro de los objetivos claramente plasmados en la planeación estratégica.

Este plan atenderá los aspectos de infraestructura, modelo de negocios, asesorías en el cambio de plataforma tecnológica y reestructuración integral de la compañía. Por lo que se recomienda realizar la inyección de liquidez necesaria para mantener la estructura actual y realizar la ejecución del plan estratégico que permita asegurar los ingresos de todas las oportunidades de negocio previstas a corto y mediano plazo, con lo cual la empresa se estabilizará en 2019.

Entre los ingresos proyectados para el 2018 se describen los siguientes:

CONCEPTO	VALOR	REPRESENTATIVIDAD
ACTUALIZACIONES	\$ 150,228.87	21.46%
B.I.	\$ 35,988.00	5.14%
CRM	\$ 33,150.00	4.73%
SOPORTE	\$ 36,000.00	5.14%
CAPACITACIÓN	\$ 6,000.00	0.86%
COMISIONES FACT. ELECTRÓNICA	\$ 25,200.00	3.60%
ENVÍO DE SMS	\$ 1,440.00	0.21%
Inventarios	\$ 6,800.00	0.97%
Audara	\$ 19,000.00	2.71%
Originarsa	\$ 2,240.00	0.32%
Data clinic	\$ 9,000.00	1.29%
Consortio MEP flotas	\$ 8,000.00	1.14%
Brechas Mirasol	\$ 35,000.00	5.00%
WA Hyundai	\$ 25,056.12	3.58%
MAKINE	\$ 25,200.00	3.60%
MASAKI	\$ 14,700.00	2.10%
CISNE	\$ 77,223.00	11.03%
MIRASOL	\$ 189,952.50	27.13%
TOTALES	\$ 700,178.49	100.00%

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



Juan Francisco Díaz
Gerente General