**INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA UNIVERSAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE SOFTWARE DE LA SIERRA SOFTSIERRA S.A.**

**Marzo, 2019**

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 2018.

## INTRODUCCION

Manteniendo la tendencia de años anteriores Softsierra atiende en un alto porcentaje a empresas vinculadas al negocio automotriz, por lo que nos permitimos dar una breve referencia del entorno actual que impacta directamente en la compañía.

- *Entorno*
  *Sector automotriz*
  - Ingreso de nuevas marcas, nuevos actores en el mercado
  - Mayor competencia, especialmente en marca Chevrolet que ha afectado en los volúmenes de venta y en los márgenes de rentabilidad
  - Reducción de gastos e inversiones en los Dealers
  - El 76% de licencias Kairós están concentradas en 11 clientes relacionados a la marca Chevrolet, de un total de 40 clientes

  *Sector informático*
  - Agresividad comercial de nuestra competencia
  - Resistencia a realizar inversiones en TI por parte de los clientes
  - Percepción de obsolescencia de la plataforma en la que fue desarrollada Kairós
  - Modelo de negocio de adquisición de licencias migrando a modalidad software como servicio

- *Exceptivas*
  2018, año de altos retos:
  - Cierre de nuestro 1er proyecto en Perú, arranque 2do proyecto Makine y otros dealers en Perú.
  - Lanzamiento de CRM & BI
  - Nuevas actualizaciones en nuestro ERP
  - Concluir análisis de brechas con Mirasol, arrancar con la implementación del ERP en esta empresa que posteriormente se ampliaría al MEPAC y nuevos proyectos del grupo.

En el año 2017 se realizó el reforzamiento del equipo para enfrentar las perspectivas de crecimiento detallado anteriormente, requiriendo fuertes inversiones de recursos (licencias, servicios, equipos, asesorías) durante todo el año 2018.

**AREA DE DESARROLLO**

El equipo de ingeniería de software finalizó el año 2018 con 4 especialistas con quienes permitió tomar proyectos que estuvieron planificados por SoftSierra así como aquellos que surgieron por iniciativa del cliente.
En el transcurso del año se desvinculó de la compañía Javier Ramón quien formaba parte del equipo de ingeniería de software, cuyas actividades más relevantes estaban destinadas al mantenimiento y actualización de Kairós-ERP, lo cual produjo un retraso en los entregables planificados para la actualización 2018.
Entre los proyectos y nuevas soluciones incorporadas durante el periodo se destacan las siguientes:

- **Kairós-MASS V7**. "Management After Sales Service " Plataforma de administración del taller.
    - Actualmente en producción
- **Encuestas OnLine v2**. Solución que permite interacción directa entre Kairós y el cliente para encuesta de satisfacción de manera electrónica y en línea
    - Actualmente en producción
- **Proyecto WA FASE II**. Integración con software de Hyundai.
    - Entregado Fase II
    - Pendiente salida en producción por parte de Inventis - Hyundai
- **API de integración v2.** Plataforma de integración estándar con soluciones propias y de terceros.
    - Actualmente en producción (componente de la solución CRM)
- **Proyecto Consorcio Flotas.** Plataforma de consulta de historial de mantenimientos de nivel de consorcio para la administración de flotas.
    - Actualmente en producción
- **Kairós CRM v2.** Nueva solución tecnológica misma que permite administrar las relaciones con el cliente en las siguientes áreas:
    - **Proceso Comercial**
    - **Administración de Entrega de vehículos**
    - **Administración de Posventa**
    - **Administración de ContactCenter**
    - Actualmente en producción
- **Kairós BI v2.** Herramienta que permite monitorear mediante indicadores claves cada una de las áreas del negocio automotriz, ajustes relevantes acorde a necesidades de Proauto.
    - Actualmente en producción
- **Proyecto Inventarios MEPAC.** Plataforma de consolidación de inventarios a nivel de grupo MEPAC misma que permite consultar y generar pedidos de Partes y accesorios desde una única solución.
    - Actualmente en desarrollo
- **Proyecto Dealer Comunicator.** Solución que permite Interacción entre Importador y dealer, esta herramienta permite.
    - Consultar inventario de Partes y Accesorios
    - Generar pedidos
    - Administrar BackOrders
    - Indicadores de cumplimiento
    - Interconexión con Kairós-ERP
    - Actualemnte en Producción en toda la red Volkswagen

- **Proyecto ERP-IMPORTACIONES.** Ajustes a los procesos de importación de Partes&Accesorios y Vehículos con el propósito de solventar la operación de ImpoVentura.
    - Actualmente en producción
- **Proyecto de Integración entre Kairós.ERP y Operador Logístico (FlexNet).** Solución que permite integrar las plataformas tecnológicas entre Kairós-ERP "Impoventura" y el software del operador logístico FlexNet.
    - Actualmente en producción
- **Proyecto "Fábrica de Crédito".** Proyecto que permite la estandarización de documentos y ajustes en los cálculos de tablas de amortización acorde a los lineamientos de la empresa MFC contratada por ASSA.
    - Actualmente en producción
- **Facturación Electrónica "Integración con RiverMind".** Solución que integra Kairós-ERP y una nueva plataforma de facturación electrónica RiverMind contratada por el grupo Imbauto.
    - Actualmente en producción
- **Funcionalidades incorporadas en la solución Kairós-ERP durante el año 2018**
    - Mayores detalles referirse al Anexo 1

**AREA DE IMPLEMENTACION**

A continuación, datos relevantes respecto al proyecto Perú:

El proyecto fue ejecutado con el apoyo de 3 personas técnicas, en un plazo total de permanencia de 55 semanas presenciales, se realizaron múltiples desarrollos con el equipo de Ingeniería de Software, los cuales permiten tener actualmente una operación totalmente funcional en Perú. Se ha implementado durante este proceso, Kairós ERP y el Panel de atención de Talleres, los cuales están en pleno funcionamiento y operación.
A la presentación del presente informe, queda una lista de 5 requerimientos pendientes, por parte del área contable, los cuales tienen que ver 3 con desarrollo y 2 con cambios en la operación definida inicialmente por parte de Makine.
La satisfacción de la operación de Makine es muy buena.
Los productos pendientes de implementar son: Kairós CRM y BI, para los cuales hay que definir un plan de implementación ya que son componentes ofrecidos en la propuesta original.
Consideramos que Kairós ERP se encuentra localizado al mercado peruano por lo que esta inversión debe generar retornos con nuevas implementaciones en ese país.

Mayores detalles referirse al Anexo 2

**AREA DE SOPORTE**

2018 fue un año crucial en la atención de clientes, para lo cual se realizaron las siguientes acciones:

- Cerrar brechas de conocimiento entre los diferentes Asesores del área.
- Durante el año se llevó a cabo varios procesos de capacitación a clientes.
    - Proceso Comercial
    - CSI / PQR
    - Posventa
    - Nómina
    - Contabilidad
- Se trabajo intensamente en cerrar incidentes mayores a 1 año, 130 en total.

- 2015 2
- 2016 14
- 2017 114, y en
- 2018 1568

Mayores detalles referirse al Anexo 3

- En el último trimestre 2018 efectuamos un piloto asignando Asesores a manera de Oficiales de cuenta, tratando de asignar a ellos el 80/20 de incidentes de mayor demanda de servicio:

| Clientes | Empresa | Pendientes años anteriores | 2018 | | Total pendientes | % incidentes |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Abiertos | Cerrados | | |
| 1 | Assa | 5 | 303 | 302 | 6 | 18% |
| 2 | Autosierra S.A | 9 | 299 | 307 | 1 | 17% |
| 3 | Imbauto | 80 | 140 | 147 | 73 | 8% |
| 4 | Proauto C. A. | 31 | 137 | 159 | 9 | 8% |
| 5 | Centralcar | 5 | 106 | 111 | 0 | 6% |
| 6 | Vehysa S.A | 0 | 90 | 89 | 1 | 5% |
| 7 | Makine | 1 | 88 | 86 | 3 | 5% |
| 8 | Metrocar | 8 | 59 | 64 | 3 | 3% |
| | | | | | | 71% |

| | |
|---|---|
| Total Clientes | 45 |
| Total Incidentes | 1731 |

Como resultado de esta gestión, se redujeron los tiempos de asignación y resolución de incidentes, se logró un servicio más personalizado, y el cliente tiene un solo contacto en la empresa quien es responsable de la resolución de todos los problemas, independientemente que al interior hay un equipo atrás.

Al realizar una comparación de los tiempos del equipo de soporte en los años 2017 y 2018, existe una reducción de horas por la disminución de incidentes reflejados en el tiempo de atención, nuevos desarrollos salieron con mejor test de calidad por la capacitación anteriormente mencionada, es decir, se entregaron desarrollos mejor certificados que redunda en la baja de reclamos:

| **Usuario** | **Horas disponibles anuales** | **2017** | **%** | **2018** | **%** |
|---|---|---|---|---|---|
| Amalia Ortiz | 2112 | 1622.07 | 77% | 0 | 0% |
| Alejandra Erazo | 2112 | 0 | 0% | 0.5 | 0% |
| Carlos López | 2112 | 2204.06 | 104% | 1758.98 | 83% |
| David Bassante | 2112 | 1701.02 | 81% | 1826.73 | 86% |
| Marco Paredes | 2112 | 2045.31 | 97% | 1130.15 | 54% |
| Paolo Morales | 2112 | 2245.64 | 106% | 2136.94 | 101% |
| Walter Mejía | 2112 | 2441.85 | 116% | 1981.83 | 94% |
| **Total** | | 12259.95 | | 8835.13 | |

| Usuario | Horas implementación Perú | 2018 | % |
|---|---|---|---|
| Leonardo Fantoni | 1040 | 1040 | 100% |
| Carlos López | 1040 | 1040 | 100% |
| Marco Paredes | 1040 | 1040 | 100% |
| **Total** | | 3120 | |

Cabe mencionar que se fusionaron el equipo de implementación y soporte y conformamos un equipo multidisciplinario.

La facturacion por soporte de las empresas que son del grupo y no grupo entre los años 2017 y 2018, fue la siguiente:

| | # Incidentes | % | 2017 | # Incidentes | % | 2018 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Grupo | 1313 | 65% | $32,600.98 | 780 | 68% | $32,582.63 |
| No Grupo | 702 | 35% | $16,487.53 | 362 | 32% | $ 7,092.55 |
| **Total** | 2015 | 100% | $49,088.51 | 1142 | 100% | $39,675.18 |

**GESTION COMERCIAL**

Las oportunidades comerciales que se presentaron en el año 2018 fueron importantes y demandó muchos recursos internos (gente y costo logística) en la compañía, en temas de seguimiento, atención y cierre.

A continuación, un resumen de gestiones realizadas durante el 2018:

- Se realizaron más de 22 propuestas formales de venta de ERP con importantes ingresos previstos por venta de licencias, implementación y futuras actualizaciones, esto sumaba sobre los US$ 700.000,00
- Se planificó el arranque de la implementación del CRM dentro del Grupo y en potenciales clientes como Metrocar, Lavca, Imbauto, que agregarían importantes ingresos continuos para la empresa
- Como consecuencia de la activa gestión de vistas y contactos con clientes se generó oportunidades importantes de ingresos vía desarrollos, capacitaciones, soporte, con el afán de fidelizar clientes, y la búsqueda de nuevos ingresos.
- Detallamos las acciones más importantes gestionados en el 2018:
  - Se realizaron visitas presenciales para cierre de negocios
    - 2 a Autopolo,
    - 2 a Indumot,
    - 4 ocasiones a Autodelta.
      - Al final teniendo mucho interés por disposición del grupo Maresa, optaron por la opción de DMS.
  - Con grupo MEP:
    - Se realizaron visitas a Mirasol, 2 semanas y 4 recursos para levantamiento de brechas, y 2 meses de negociación para aceptar las brechas a ejecutarse.
    - Quedo en standby el proceso por cuestionamientos sobre el costo de infraestructura y HW, inicialmente el cliente estimo una inversión superior a los 500.000 para Proauto, Mirasol y E-Maulme.

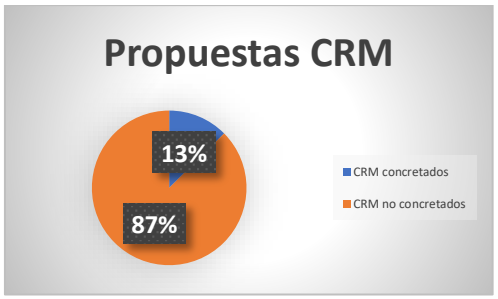
    - En junio se aceptó la propuesta económica de licenciamiento, CRM e implementación y HW de Mirasol. Se realizaron varias reuniones de entendimiento y discusión sobre la funcionalidad del DMS vs Kairos, dejando aclarado que Kairós en la operación y funcionalidad cumpliría una vez cerradas las brechas
    - En noviembre 2018 se dio el kickoff para la implementación del proyecto en taller de 2 días llevados a cabo en Cuenca con la participación intensiva con 5 recursos de Softsierra.
    - Se tenía previsto 2 recursos adicionales para apoyar la implementación del proyecto.

- Se realizaron 4 visitas a Impofactor/ Autofactor, con varias reuniones a fin de entender las necesidades del negocio.
- MEPAC Inventario Flotas:
    - 2 meses de entendimiento y alcance, negociación y aceptación de propuesta
    - Arranque del proceso
    - Implementadas las soluciones en Inventario
    - En flotas solo se implementó 1era fase; fase 2 no culminó por indecisión del cliente
- Se realizaron viajes a Arequipa-Perú a fin de cerrar los negocios,
    - Incamotor diferido para 2019,
    - Cisne a espera de decisión.
- Se trabajó en promocionar nuestro ERP a PYMES.
- Impoventura
    - Se concretó la adquisición del ERP
    - Se logró concretar la negociación de desarrollo de nuevas funcionalidades en varias fases.
    - Este contrato represento ingresos por USD 45.000,00

Es importante señalar los siguientes aspectos de la gestión realizada:

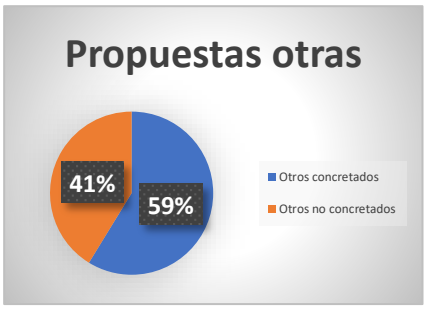
- El mercado automotriz frente a la adquisición de SW y herramientas de gestión esta contraído, no existe tampoco entendimiento de precios y costos inherentes a servicio.
- Existiendo interés por nuestro ERP, y teniendo la aceptación sobre su funcionalidad y ventajas frente a otras aplicaciones, el tema de costos Oracle junto con los costos de implementación (logística), impactan en la decisión.
- El mantener toda la estructura en Ambato implica altos costos en la gestión comercial, seguimiento y servicio.
- Es necesario establecer una mínima estructura comercial / soporte en Quito para atender toda la zona norte del País.

Resultados




ERP concretado $ 27,798.94
ERP no concretado $ 827,235.28

CRM concretado $ 6,000.00
CRM no concretado $ 41,700.00

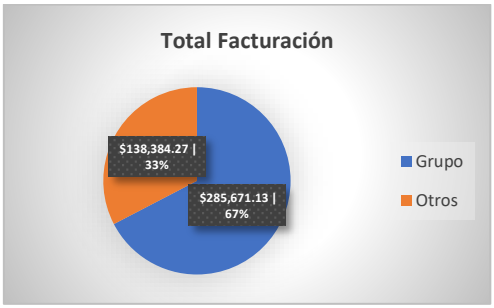


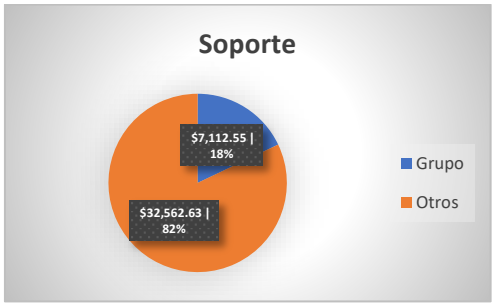

Otros concretado $ 53,317.50
Otros no concretado $ 37,430.00

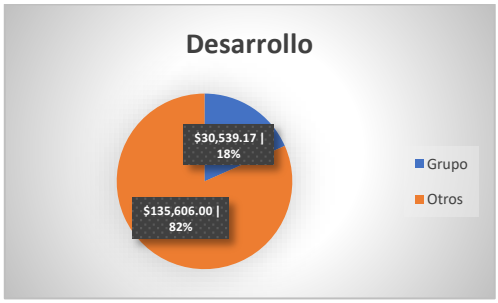
Mayores detalles referirse al Anexo 4

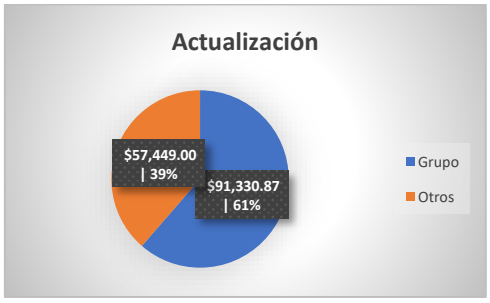
A continuación, podemos revisar la composición de la facturación 2018 que mantienen nuestros clientes con Softsierra:

Ingresos grupo vs otros clientes




Nota: Existen clientes del grupo que no han aceptado las facturas de FEE Anuales correspondientes al año 2018, pero que demandan de servicios, mismos que a nivel de

requerimientos que han sido atentidos por parte de Softsierra en aras de mantener las mejores relaciones.

Mayores detalles referirse al Anexo 6

Gestión clientes Grupo / No grupo

- Adjunto presentación PPT Anexo 5

**AREA ADMINISTRATIVA**

En este período tuvimos algunos cambios importantes en la estructura:

- Salida de Javier Ramon, Ingeniero especialista en Oracle, impactó en el cumplimiento en nuevos desarrollos, y sobretodo soporte en mejoramiento de la herramienta
- Salida de Fernanda Zurita importante apoyo en la gestión contable y financiera de la compañía, sobre todo por la curva de experiencia ya en ejecución
- Reemplazo de Fernanda Zurita por Alejandra Erazo, para dar soporte, seguimiento a diferentes gestiones
    - Financiera
    - Talento Humano
    - Soporte
    - Servicio al cliente
    - Gestión comercial
    - Seguimiento a todas las áreas.
- Incorporación de Selena Arias, para el rol de Contadora
- Cambio de posición de Paolo Morales como Jefe de soporte, acción que buscaba mayor agilidad en el manejo de incidentes como de soporte más personalizado
- Todos los cambios de estructura reflejaron un incremento de costo del 6%, con mayor impacto en la parte variable
- Estructura actual bajó de 15 a 13 personas.
- A finales del año se trabajo en la nueva estructura de sueldos, sobretodo en la parte variable con la introducción de indicadores de gestión, aspecto que se reflejará en el 2019.
- Existió mejor control y seguimiento en manejo de cartera vencida, seguimiento de prospectos, facturación, elaboración de propuestas.
- Se está afinando un modelo de centro de costos para ejecutarse desde 2019

**ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO**

A continuación los resultados obtenidos en el presente ejercicio:

Balance General

El Activo se compone así:

Activo Corriente

| **Cuenta** | **2017** | | **2018** | | **Variación** |
|---|---|---|---|---|---|
| Efectivo y equivalentes: | $ 5,218 | 3% | $ 6,129 | 2% | 17% |
| Clientes: | $ 152,577 | 82% | $ 256,713 | 96% | 68% |
| Cuentas por Cobrar Varias | $ 3,262 | 2% | $ 269 | 0% | -92% |
| Anticipos a Proveedores: | $ 1,481 | 1% | $ 676 | 0% | -54% |
| Impuestos Anticipados: | $ 23,434 | 13% | $ 4,172 | 2% | -82% |
| Otros activos corrientes | $ 34 | 0% | | 0% | 100% |
| **Total:** | $ 186,006 | 100% | $ 267,959 | 100% | -43% |

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, de igual manera se procedió a ingresar el trámite de solicitud de devolución del crédito tributario de impuesto a la renta 2016 por $6,230.66 y 2017 por $4,196.32, en respuesta se recibió una nota de crédito desmaterializada por el valor solicitado.

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

La composición de la cartera de clientes al 31 de diciembre del 2018, comparada con el cierre al 31 de diciembre del 2017, es la siguiente:

| | **31-dic-17** | | **31-dic-18** | | **Diferencia** |
|---|---|---|---|---|---|
| **Número de Días Vencido** | **Monto** | **Porcentaje** | **Monto** | **Porcentaje** | **Monto** |
| > 361 | | | $ 4,241 | 1.50% | $ 4,241 |
| 181 – 360 | $ 3,557 | 2.33% | $ 2,098 | 0.74% | $ -1,458 |
| 91 – 180 | $ 12,146 | 7.96% | $ 8,359 | 2.95% | $ -3,787 |
| 61 – 90 | $ 32,603 | 21.37% | $ 16,331 | 5.77% | $ -16,272 |
| 31 – 60 | $ 9,926 | 6.51% | $ 14,834 | 5.24% | $ 4,908 |
| 1 – 30 | $ 10,826 | 7.10% | $ 22,149 | 7.82% | $ 11,323 |
| 0 | $ 83,519 | 54.74% | $ 215,241 | 75.99% | $ 131,722 |
| **Total** | $ 152,577 | 100.00% | $ 283,253 | 100.00% | $ 130,675 |

De la composición de la Cartera de Clientes el valor de $ 26,539.76 corresponde a Largo plazo según tabla de amortización fijada en el contrato con el cliente Proauto C.A.

*Clientes con cartera vencida*

A continuación, se detallan los clientes con cartera vencida al 31 de diciembre de 2018 con un valor mayor de $1,000.00

| Empresa | Valor |
|---|---|
| SERVITOTAL | $ 1,766.47 |
| ASSA | $ 4,439.36 |
| AUTOSIERRA | $ 1,625.60 |
| CENTRALCAR | $ 5,094.78 |
| CONSORCIO MEPAC | $ 4,752.00 |
| EMAULME | $ 1,828.80 |
| ECUEMPIRE | $ 3,265.34 |
| IMBAUTO | $ 4,139.52 |
| INVENTIS | $ 3,500.00 |
| LAVCA | $ 4,332.98 |
| MEGAVEHICULOS | $ 3,380.99 |
| METROCAR | $ 2,265.87 |
| NIMBUSOFT | $ 7,457.94 |
| PROAUTO | $13,917.35 |
| WILLI BAMBERGER | $ 1,320.00 |
| | $63,087.00 |

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 |
|---|---|---|---|
| CAMARA DE COMERCIO | $ 123.75 | Falta de liquidez | Recuperable |
| CENTRALCAR | $ 4,364.33 | Falta verificación del proyecto concluido por parte del cliente | Recuperable |
| CENEC | $ 297.00 | Falta de liquidez | Recuperable |
| EMAULME | $ 1,828.00 | Entrega pendiente | Recuperable |
| ECUEMPIRE | $ 1,585.34 | Falta de liquidez | Parcialmente recuperable |
| GAMA BUSSINES | $ 22.00 | Tiene el cheque pero aún no envía | Recuperable |
| LAVCA | $ 672.00 | Incidentes pendientes | Recuperable |
| MEGAVEHÍCULOS | $ 771.16 | Falta de liquidez | Recuperable |
| MIRASOL | $ 966.60 | Entrega pendiente | Recuperable |
| SERVIRUEDA | $ 759.02 | Falta de liquidez | Recuperable |
| NIMBUSOFT | $ 2,678.77 | Falta de liquidez | Recuperable |

*Activo No Corriente*

Activos fijos, el saldo final del ejercicio 2017 fue de US$ 17,271.71 y se adquirieron activos por un valor de US$ 5,908.85, básicamente en cinco equipos de cómputo, dos escritorios y equipo de telefonía fija (central telefónica), llegando al final del ejercicio 2018 a US$ 17,165.28, luego de la depreciación correspondiente, a continuación, el detalle:

| | 2017 | | 2018 | | Diferencia |
|---|---|---|---|---|---|
| **Activo** | **Valor** | **Depreciación** | **Valor** | **Depreciación** | **Valor** |
| Muebles | $ 3,387.69 | $ 1,811.52 | $ 3,907.69 | $ 2,136.44 | $ 520.00 |
| Equipo Electrónico | $ 34,501.81 | $ 23,797.80 | $ 39,216.04 | $ 28,141.00 | $ 4,714.23 |
| Gastos de Adecuación | $ - | $ - | | | $ - |
| Vehículos | $ 19,294.11 | $ 14,302.58 | $ 19,294.11 | $ 15,435.33 | $ - |
| Equipo de telefonía y telecomunicaciones | $ - | $ - | $ 674.62 | $ 214.41 | $ 674.62 |
| **Total** | $ 57,183.61 | $ 39,911.90 | $ 63,092.46 | $ 45,927.18 | $ 5,908.85 |
| **Valor Neto** | $ 17,271.71 | | $ 17,165.28 | | |

Activo Intangible

| | |
|---|---|
| Propiedad Intelectual | US$ 400,000.00 |
| Amortización | US$ 199,999.88 |
| Valor Neto | US$ 200,000.12 |

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** | **2017** | | **2018** | | **Variación** |
|---|---|---|---|---|---|
| Acreedores Laborales: | $ 30,470.25 | 30.81% | $ 7,307.59 | 7.39% | -76.02% |
| Prov. Beneficios Sociales: | $ 18,877.72 | 19.09% | $ 20,185.80 | 20.41% | 6.93% |
| Acreedores Fiscales: | $ 5,207.74 | 5.27% | $ 17,799.50 | 18.00% | 241.79% |
| Proveedores: | $ 38,821.59 | 39.26% | $ 15,370.26 | 15.54% | -60.41% |
| Obligac. Inst. Financieras | $ 4,483.72 | 4.53% | $ 4,188.55 | 4.24% | -6.58% |
| Anticipos Clientes: | | 0.00% | $ 15,471.75 | 15.65% | 100.00% |
| Otros beneficios empleados | $ 33.75 | 0.03% | $ 52.50 | 0.05% | 55.56% |
| Otros pasivos corrientes | $ 994.71 | 1.01% | $ 7,517.37 | 7.60% | 655.73% |
| **Total:** | **$ 98,889.48** | 100.00 % | **$ 87,893.32** | 100.00 % | **-11.12%** |

*Pasivo No Corriente*

| Cuenta | 2017 | | 2018 | | Variación |
|---|---|---|---|---|---|
| Cuentas y documentos por pagar terceros | $ - | 0.00% | $ 192,562.34 | 97.08% | 100.00% |
| Patronal Largo Plazo: | $ 20,184.00 | 76.39% | $ - | 0.00% | -100.00% |
| Provisión Desahucio: | $ 6,237.27 | 23.61% | $ 5,785.29 | 2.92% | -7.25% |
| **Total:** | $ 26,421.27 | 100.00% | $198,347.63 | 100.00% | 650.71% |

*Patrimonio*

El patrimonio se redujo de $317,966.77 a 225,423.09

El capital social de la empresa se ha mantenido en US$ 421,000.00, la reserva legal asciende a US$ 10,186.16. El valor de la reserva facultativa al 01/01/2018 fue de US $46,988.04, mediante Junta de Accionistas realizada 11 de diciembre del 2018 se aprobó la utilización de la reserva Facultativa y Estatutaria por $ 46,988.04 como medida para compensar la pérdida acumulada en ejercicios anteriores.

*Estado de Resultados*

En relación a este informe podemos indicar que las ventas en el año 2018, fueron de US$. 458,367.72, que comparadas con el año 2017 que fueron de 464,678.41, tuvimos un decremento del 1.36%.

Los gastos en general del año 2018 sumaron un valor de US$. 570,797.01, lo que representa un 116.40% 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., CRM y envío de SMS, presenta una disminución de $16,241.79.

Se generó una pérdida de $92,543.68, lo cual precisamente provocó la disminución del patrimonio, al igual que el año 2017 que presentó una pérdida de $102,394.32.

Resumen General

| Rubro | 2017 | % | 2018 | % | Diferencia |
|---|---|---|---|---|---|
| **Ventas** | $ 464,678.41 | 99.21% | $ 458,367.72 | 93.47% | -6,310.69 |
| **Otros Ingresos** | $ 3,721.02 | 0.79% | $ 32,016.51 | 6.53% | 28,295.49 |
| **Costo de ventas** | $ 23,784.25 | | $ 7,542.46 | | -16,241.79 |
| **Gastos** | $ 547,009.50 | 116.78% | $ 570,797.01 | 116.40% | 23,787.51 |
| **Utilidad** | $- 102,394.32 | -21.86% | $ - 87,955.24 | -17.94% | 14,439.08 |

Comparando los gastos, las variaciones se componen así:

| Rubro | 2017 | % | 2018 | % | Diferencia | Variación |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Gastos Personal Desarrollo e implementación | $ 197,442.16 | 61.90% | $ 198,514.19 | 62.24% | $ 1,072.03 | 0.54% |
| Gastos Personal Soporte | $ 81,513.97 | 25.56% | $ 96,117.69 | 30.13% | $ 14,603.72 | 17.92% |
| Gastos Personal Administrativo | $ 40,011.18 | 12.54% | $ 50,831.06 | 15.94% | $ 10,819.88 | 27.04% |
| **Total de Gastos de Personal** | **$318,967.31** | **58.31%** | **$345,462.94** | **60.52%** | $ 26,495.63 | 8.31% |
| Gastos Operativos Desarrollo e implementación | $ 127,454.69 | 55.89% | $ 125,555.29 | 55.06% | $ -1,899.40 | -1.49% |
| Gastos Operativos Businesss Intelligence | $ 6,351.41 | | $ 5,600.03 | 2.46% | $ -751.38 | 100.00% |
| Gastos Operativos Soporte | $ 10,899.10 | 4.78% | $ 11,800.25 | 5.17% | $ 901.15 | 8.27% |
| Gastos Operativos Administrativo | $ 66,551.07 | 29.18% | $ 69,500.40 | 30.48% | $ 2,949.33 | 4.43% |
| Gastos Operativos Gestión | $ 16,785.92 | 7.36% | $ 12,878.10 | 5.65% | $ -3,907.82 | -23.28% |
| **Total de Gastos Operativos** | **$228,042.19** | **41.69%** | **$225,334.07** | **39.48%** | $ -2,708.12 | -1.19% |
| **Total de Gastos** | **$547,009.50** | **100.00%** | **$570,797.01** | **100.00%** | **$23,787.51** | **4.35%** |

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 60.52% frente a los ingresos totales del ejercicio 2018. Mientras que el gasto de personal en el ejercicio 2017 representó el 58.31%.

A continuación, se describen varios aspectos que generaron impacto en el desempeño financiero de Softsierra:

**Proyecto Proauto**

Se realizó el levantamiento de brechas para fase 2, el mismo que estaba previsto arrancar en julio 2018 con un ingreso de US$ 26.000,00. Esta se suspendió en Octubre por falta de recursos del cliente

Al finalizar el año se aceptó la propuesta de implementación del CRM, la misma que concluirá en las primeras semanas de enero.

**Proyecto Mirasol**

Lamentablemente la indecisión de aprobar el arranque del proyecto en 2018, a pesar de haber realizado un Kick off en noviembre impacto fuertemente en resultados ($245.000,00).

## Proyecto Perú

Por desfase 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 para 2017 una pérdida de $27,860, acumulado al 2018 US$ 92.762,52.

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

La continuidad del proyecto con Masaki demandará una total renegociación de precios y de ser aceptado se planificará el equipo y su proceso de implementación.

## Actualización 2018 / soporte

Un fuerte impacto en la liquidez / flujo 2018 fue el retraso en la negociación de la actualización 2018 debido a:

- Exigencia de clientes por recibir un plan entregable de mejoras, la misma se entregó a finales de junio.
- La resistencia del pago vs valor recibido
- La no aceptación, en varios casos de renovar la actualización (Varias empresas en proceso de reducción de costos)
- Diferimiento del pago del mismo (6 meses) a partir de junio 2018.
- Resistencia a reconocer precios por servicios

## 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 del año 2018.

Con estos antecedentes resumiendo los resultados del 2018: Se generó una pérdida por $92.543,68

Composición del Patrimonio

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

| | Capital | Reserva Legal | Reserva Facultativa y Estatutaria | Resultados Acumulados | Resultados del Ejercicio | Total Patrimonio |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Saldos al 31 de diciembre del 2017** | **$ 421,000.00** | **$10,186.16** | **$ 46,988.04** | **$ -57,813.11** | **$ -102,393.91** | **$ 317,966.77** |
| Apropiación de reserva legal | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - |
| Apropiación de Reserva Facultativa y Estatutaria | $ - | $ - | $ -46,988.04 | $ - | $ - | $ -46,988.04 |
| | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - |
| Resoluciones de la Junta de Accionistas | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - |
| Aporte futura capitalización | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - |
| Incremento de capital | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - |
| Pago de dividendos | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - |
| Utilización de la reserva Facultativa y Estatutaria | $ - | $ - | $ - | $ 46,988.04 | $ - | $ 46,988.04 |
| Pérdida acumulada | $ - | $ - | $ - | $-102,394.32 | $ 102,393.91 | $ - |
| Utilidad neta y resultado integral 2018 | $ - | $ - | $ - | | $ -92,543.68 | $ -92,543.68 |
| **Saldos al 31 de diciembre del 2018** | **$ 421,000.00** | **$10,186.16** | **$ -** | **$-113,219.39** | **$ -92,543.68** | **$ 225,423.09** |

**Recomendaciones**

- Redefinir lineamientos estratégicos que garanticen el crecimiento de la empresa.
- Se solicita a la junta que autorice la contratación para la revalorización para el activo intangible y el tiempo de amortización de la propiedad intelectual.

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

ANEXO 1

| Funcionalidad | Estado |
|---|---|
| **PLANIFICACIÓN PRIMER SEMESTRE** | |
| Restructuración del presupueto Comercial (MUC) | Cubierto |
| Cotizador vehicular extraordinario (trimestrales, semestrales, anuales) | ´Por Actualizar |
| Balance: Agrupación Centros de Costos | Cubierto |
| Mayorización por Comprobante / Automática | Cubierto |
| Registro de clientes (teléfonos, estado activos /inactivos): | Cubierto |
| Nueva estructura de la UAF (transacciones detalladas) | Cubierto |
| Tiempo de validez de las cotizaciones en VH Nuevos | Cubierto |
| Manejo de Obsequios en Veh. Nuevos | Cubierto |
| **PLANIFICACIÓN TERCER TRIMESTRE** | |
| Administración de eventos por proceso Comercial y PosVenta | Cubierto |
| Administración de presupuestos contable (Interno, Marca) | Cubierto |
| Control de Compras extemporáneas y sus retenciones | Validar |
| Control de Información Tributaria | Cubierto |
| Pedido GM - Calibraciones | Diferido |
| Devolución de Items Reservados / kardex | Cubierto |
| Bodega: Requerimiento ventas x asesor repuestos | Por Actualizar |
| Recepción y Entrega de OT´s | Cubierto |
| Flotas: Cargar bases de clientes / chasis por archivo de texto | Cubierto |
| Control de cumplimientos de las Sugerencias en la OT | Por Actualizar |
| **PLANIFICACIÓN CUARTO TRIMESTRE** | |
| Notificaciones automáticas en cada proceso | Cubierto |
| Tabla de amortización de cuotas iniciales diferidas | Por Actualizar |
| Rebates, cálculo, revisión, seguimiento, conciliación | Diferido |
| Facturación Consolidada: Mejoras / Reprocesos | Diferido |
| Controles TOT´s | Cubierto |
| Descargo de Insumos Taller | Cubierto |
| Control de Tiempos de Aseguradora en caso de colisiones | Cubierto |
| Seguimiento a cotizaciones del Taller de Servicio | Validar |
| Control FIFO Veh. Nuevos, excepción por VIN | Cubierto |
| Prepull - Ordenes de Compra Automático / Notificaciones | Cubierto |
| Eventos personalizados por OT. | Cubierto |

ANEXO 2

**Informe de Actividades de Implementación Proyecto Perú**

Proyecto: Chevrolet Makine
Líder de Proyecto: Leonardo Fantoni
Apoyo: Carlos López, Marco Paredes
Fecha de inicio: 3 de julio del 2017.
Se definieron varias etapas la cuales detallo a continuación:

**Primera etapa:**

Desde el 3/julio/2017 al 24/noviembre/2017
Equipo: Leonardo Fantoni, Carlos López
Tiempo de permanencia

- Julio 4 Semanas
- Agosto 4 Semanas
- Septiembre 4 Semanas
- Octubre 5 Semanas
- Noviembre 3 Semanas.

Durante este tiempo cumplimos con varias actividades.

1. Definición el equipo de Trabajo de Makine, como asesora interna del proyecto se definió a Martha Bastarrachea y desde la visión contable a Susana Acevedo.
2. Definición Hardware requerido como Servidores
3. Instalación de Servidores (Base de Datos - Aplicaciones - Panel de Taller)
4. Entendimiento de la realidad del Concesionario
   4.1. Estructura organizacional
   4.2. Tamaño de la compañía
   4.3. Número de Agencias
   4.4. Número de Usuarios
   4.5. Líneas de negocio que el concesionario tiene en cada una de las agencias
   4.6. Reuniones a nivel Administrativo contable, Comercial, Posventa, Contact Center, PDI
5. Entendimiento de la realidad del Perú
   5.1. Legislación tributaria
6. Definición de brechas. En este sentido se emitió un documento con los siguientes requerimientos necesarios para la salida en producción y fueron divididos en etapas.
   6.1. Primera revisión 22 de Noviembre del 2017
      6.1.1. Formato de DNI y RUC
      6.1.2. Datos adicionales en registro de vehículos
      6.1.3. Recepción de Anticipos por medio de una factura
      6.1.4. Control de Anticipos en la liquidación de ventas
      6.1.5. Ajustes cotizador vehicular
      6.1.6. Cotización ampliada
      6.1.7. Nota de pedido a partir de la liquidación de venta
   6.2. Segunda revisión 13 de Diciembre del 2017
      6.2.1. Facturación considerando anticipos previamente facturados
      6.2.2. Emisión de 2 Facturas en la venta de un vehículo por superar los 30 UIT
      6.2.3. Control de obsequios y promociones en venta de vehículo
      6.2.4. Manejo de los Correlativos de todo el sistema
      6.2.5. Registro de detracción
      6.2.6. Registro de autodetracción
   6.3. Tercera revisión 8 de Enero del 2018

6.3.1. Libros Físicos Diarios
6.3.2. Libros Electrónicos Diarios
6.3.3. Libros Físicos Mayores
6.3.4. Libros Electrónicos Mayores
6.3.5. Libros Físicos Activos Fijos
6.3.6. Libros Electrónicos Activos Fijos
6.3.7. Mayorización/Contabilización por comprobante
6.3.8. Facturación Electrónica
6.3.9. Incorporar funcionalidad multimoneda
6.3.10. Compras en soles y dólares con deducción de detracción

6.4. Cuarta revisión 30 de abril del 2018
6.4.1. Laboral - Descuentos Régimen Privado EPS (Entidad Prestadora de Salud)
6.4.2. Laboral - Impuesto a la renta
6.4.3. Laboral - Remuneraciones Adicionales Anuales
6.4.4. Motivo de Ingreso al taller de servicio
6.4.5. Responsable y fecha de recepción
6.4.6. Responsable y fecha de salida
6.4.7. Dividir orden de trabajo por áreas
6.4.8. Cumplimiento con la Ley de Protección de Datos
6.4.9. 25 índices de calidad GM

Con estos requerimientos regresamos a Ecuador para iniciar el desarrollo, los cuales se generaron en el transcurso de los 2 siguientes meses.
Adicionalmente atendimos reuniones varias del 10 al 20 de diciembre del 2017.

**Segunda etapa:**

Desde el 21/enero/2018 al 25/mayo/2018
Equipo: Leonardo Fantoni, Carlos López (-13 días), Marco Paredes (-13 días)
Tiempo de Permanencia:

- 18 Semanas

Una vez realizados los requerimientos iniciamos el proceso de instalación e implementación de los desarrollos realizados durante los meses de diciembre/2018 y enero/2019, adicionalmente determinamos la fecha de salida en producción.
Las actividades realizadas fueron:

1. Implantación y configuración de los nuevos desarrollos
2. Pruebas funcionales de operación con datos reales.
3. Capacitación del personal de 3 agencias, aproximadamente 50 personas
4. Migración de Datos
5. Salida en producción: Lunes 12/marzo/2018
6. Apoyo en la salida producción, desde el 12/marzo/2018 al 25/mayo/2018. (11 semanas)

**Tercera etapa**

Desde el 24/junio/2018 al 7/julio/2018
Equipo: Leonardo Fantoni, Marco Paredes
Tiempo de Permanencia:

- 2 Semanas

En esta visita se realizaron tareas de estabilización, seguimiento y acompañamiento en el uso de la herramienta, con las siguientes áreas atendidas Contabilidad, Comercial de Vehículos, Talleres y Repuestos.

**Cuarta etapa**

Desde el 6/agosto/2018 al 31/agosto/2018
Equipo: Leonardo Fantoni, Marco Paredes (-13 días)
Tiempo de Permanencia:

- 4 Semanas

En esta visita se realizaron tareas de estabilización, seguimiento y acompañamiento en el uso de la herramienta, con las siguientes áreas atendidas Contabilidad, Comercial de Vehículos, Talleres y Repuestos, además se actualizó el panel de atención del taller.

**Quinta etapa**

Desde el 22/octubre/2018 al 18/noviembre/2018
Equipo: Leonardo Fantoni, Marco Paredes (-22 días)
Tiempo de Permanencia:

- 4 Semanas

En esta visita se realizaron tareas de estabilización, seguimiento y acompañamiento en el uso de la herramienta, con las siguientes áreas atendidas Contabilidad, Comercial de Vehículos, Talleres y Repuestos, adicionalmente se estableció el contacto con la empresa TCI para iniciar el desarrollo de la integración con la emisión de documentos electrónicos. Durante este tiempo se ejecutó el desarrollo de dicha integración, logrando emitir los primeros documentos electrónicos, pero debido a un aplazamiento de parte de SUNAT se definió postergar la implementación para el 1 de marzo del 2019.

**Sexta etapa**

Desde el 24/febrero/2019 al 30/marzo/2019
Equipo: Leonardo Fantoni
Tiempo de Permanencia:

- 5 Semanas

Las actividades planificadas fueron:
1.- Terminar el desarrollo de la emisión de documentos electrónicos.
2.- Apoyo a procesos contables
Durante esta visita, se logró finalizar la interface con el emisor de documentos electrónicos, con algunas observaciones, como la poca documentación técnica disponible, la forma de trabajo de la empresa TCI y los tiempos de respuesta que la empresa tiene. Debido a esta situación con TCI, no se pudo trabajar en los temas contables que se habían planificado.

**Resumen**

El proyecto fue ejecutado con el apoyo de 3 Personas Técnicas, en un plazo total de permanencia de 55 semanas presenciales, se realizaron múltiples desarrollos con el equipo de Ingeniería de Software, los cuales permiten tener una operación totalmente funcional en Perú. Se ha implementado durante este proceso, Kairós ERP y el Panel de atención de Talleres, los cuales están en pleno funcionamiento y operación.
A la presentación del presente informe, queda una lista de 5 requerimientos pendientes, por parte del área contable, los cuales tienen que ver 3 con desarrollo y 2 con cambios en la operación definida inicialmente por parte de Makine.
La satisfacción de la operación de Makine es muy buena.

Los productos pendientes de implementar son: Kairós CRM y BI, los cuales hay que definir un plan de implementación ya que son componentes ofrecidos en la propuesta original.

Es todo en cuanto puedo informar con respecto al Proyecto Perú.

SoftSierra S.A.

Leonardo Fantoni
Líder del Proyecto

ANEXO 3

- Adjunto cuadro de los incidentes atendidos desde 2015 hasta el 2018, quedando al 31 diciembre incidentes pendientes de 109 que van a ser resueltos en el 2019:

| Años | Abiertos | Cerrados | |
|---|---|---|---|
| 2015 | 1987 | 1938 | 97,5% |
| 2016 | 2349 | 2285 | 97,3% |
| 2017 | 2829 | 2768 | 97,8% |
| 2018 | 1731 | 1796 | 103,8% |
| Totales | 8896 | 8787 | 109 |

| Empresa | Pendientes 2018 |
|---|---|
| Assa | 6 |
| Autosierra S.A | 1 |
| Imbauto | 73 |
| Impoventura C.A. | 1 |
| Lavca | 2 |
| Makine | 3 |
| Mecanosolvers | 1 |
| Metrocar | 3 |
| Proauto C. A. | 9 |
| Vehysa S.A | 1 |
| Softsierra | 8 |
| WILLI BAMBERGER & ASOCIADOS CÍA. LTDA. | 1 |
| Total | 109 |

El detalle de las atenciones brindadas a las empresas se encuentran en el siguiente detalle por grupo y no grupo:

| Empresa Grupo | 2015 | | Total 2015 | 2016 | | Total 2016 | 2017 | | Total 2017 | 2018 | | Total 2018 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Abiertos | Cerrados | pendientes | Abiertos | Cerrados | pendientes | Abiertos | Cerrados | pendientes | Abiertos | Cerrados | pendientes |
| Assa | 393 | 386 | 7 | 543 | 539 | 4 | 600 | 606 | -6 | 303 | 302 | 1 |
| AutoElite | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 37 | 37 | 0 |
| Autosierra S.A | 341 | 338 | 3 | 216 | 219 | -3 | 294 | 285 | 9 | 299 | 307 | -8 |
| Cauchosierra | 22 | 23 | -1 | 27 | 26 | 1 | 19 | 19 | 0 | 10 | 10 | 0 |
| Centralcar | 17 | 19 | -2 | 107 | 103 | 4 | 172 | 169 | 3 | 106 | 111 | -5 |
| Impoventura C.A. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 | 6 | 1 |
| LLanta Sierra S.A | 6 | 6 | 0 | 36 | 35 | 1 | 24 | 24 | 0 | 5 | 6 | -1 |
| Llantambato S.A. | 17 | 17 | 0 | 26 | 25 | 1 | 7 | 8 | -1 | 0 | 0 | 0 |
| MEPAC | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 3 | 0 |
| Mirasol S.A. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 |
| Proauto C. A. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 353 | 322 | 31 | 137 | 159 | -22 |
| Puntosierra S.A. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 5 | 0 |
| SOFTSIERRA | 374 | 389 | -15 | 316 | 293 | 23 | 143 | 144 | -1 | 79 | 78 | 1 |
| Vehysa S.A | 107 | 107 | 0 | 104 | 103 | 1 | 129 | 130 | -1 | 90 | 89 | 1 |
| Total | 1277 | 1285 | -8 | 1375 | 1343 | 32 | 1741 | 1707 | 34 | 1083 | 1115 | -32 |

| Empresas No Grupo | 2015 | | Total 2015 | 2016 | | Total 2016 | 2017 | | Total 2017 | 2018 | | Total 2018 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Abiertos | Cerrados | pendientes | Abiertos | Cerrados | pendientes | Abiertos | Cerrados | pendientes | Abiertos | Cerrados | pendientes |
| Andinamotors | 56 | 55 | 1 | 67 | 66 | 1 | 56 | 58 | -2 | 34 | 34 | 0 |
| Automotores Andina | 44 | 41 | 3 | 47 | 45 | 2 | 70 | 70 | 0 | 37 | 42 | -5 |
| AutosMacaba | 5 | 5 | 0 | 1 | 1 | 0 | 3 | 3 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| Autoventas Way | 0 | 0 | 0 | 3 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 | 4 | 0 |
| Calzado Don Guido | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Camara de Comercio | 31 | 29 | 2 | 29 | 29 | 0 | 29 | 30 | -1 | 27 | 28 | -1 |
| Cenec | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 0 | 3 | 3 | 0 |
| Consorcio Adokasa-Ecuempire | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 13 | 13 | 0 | 6 | 6 | 0 |
| Ecuatoriana de motores | 2 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ecuempire | 54 | 53 | 1 | 77 | 77 | 0 | 95 | 94 | 1 | 45 | 47 | -2 |
| Farmacon | 9 | 9 | 0 | 13 | 13 | 0 | 4 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gama Bussines GAMBUSSI S.A. | 2 | 2 | 0 | 4 | 4 | 0 | 6 | 6 | 0 | 5 | 5 | 0 |
| Garcia Autos | 15 | 16 | -1 | 19 | 18 | 1 | 16 | 16 | 0 | 10 | 10 | 0 |
| Geosuelos CIA.LTDA | 9 | 9 | 0 | 17 | 17 | 0 | 6 | 6 | 0 | 2 | 2 | 0 |
| ICCO S.A. | 32 | 31 | 1 | 106 | 96 | 10 | 45 | 54 | -9 | 27 | 29 | -2 |
| IMVAPRO | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 | 9 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Imbauto | 129 | 88 | 41 | 123 | 114 | 9 | 165 | 135 | 30 | 140 | 147 | -7 |
| Intermotors | 1 | 0 | 1 | 73 | 74 | -1 | 23 | 23 | 0 | 14 | 14 | 0 |
| Intertouring | 10 | 16 | -6 | 22 | 16 | 6 | 26 | 26 | 0 | 31 | 31 | 0 |
| JWAY | 12 | 12 | 0 | 8 | 8 | 0 | 1 | 1 | 0 | 6 | 6 | 0 |
| La Plaza | 20 | 18 | 2 | 10 | 12 | -2 | 7 | 6 | 1 | 10 | 11 | -1 |
| Lavca | 30 | 27 | 3 | 55 | 54 | 1 | 58 | 55 | 3 | 18 | 23 | -5 |
| Makine | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 88 | 86 | 2 |
| Mecanosolvers | 22 | 23 | -1 | 52 | 48 | 4 | 10 | 12 | -2 | 15 | 15 | 0 |
| Megavehiculos | 0 | 0 | 0 | 25 | 23 | 2 | 233 | 229 | 4 | 51 | 57 | -6 |
| Metrocar | 116 | 116 | 0 | 103 | 98 | 5 | 135 | 132 | 3 | 59 | 64 | -5 |
| Ninguno | 2 | 2 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Reponer | 48 | 43 | 5 | 78 | 81 | -3 | 29 | 31 | -2 | 0 | 0 | 0 |
| Servirueda | 17 | 16 | 1 | 19 | 20 | -1 | 14 | 14 | 0 | 10 | 10 | 0 |
| Servitotal | 11 | 10 | 1 | 17 | 18 | -1 | 19 | 18 | 1 | 5 | 6 | -1 |
| WILLI BAMBERGER & ASOCIADOS CÍA. LTDA. | 31 | 28 | 3 | 5 | 6 | -1 | 12 | 13 | -1 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 710 | 653 | 57 | 974 | 942 | 32 | 1088 | 1061 | 27 | 648 | 681 | -33 |

# ANEXO 4

| PROPUESTAS 2018 ERP | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **PROSPECTO** | **FECHA** | **TIPO EMPRESA** | **GRUPO** | **USUARIOS** | **V. LICENCIA** | **V. ERP** | **IMPLEMENTACION** | **ACTUALIZACION** | **ESTADO** |
| AUTOPOLO | | Automotriz | N | 12 | 900,00 | 10.800,00 | 11.475,00 | 2.160,00 | En decisión del cliente / precio licencias |
| INDUMOT | nov-18 | Distribución de motocicletas | N | 294 | 550,00 | 161.700,00 | 26.231,00 | 24.255,00 | En negociación |
| ECUAYUTONG | | Automotriz | N | 19 | 900,00 | 17.100,00 | 20.272,00 | 3.420,00 | No aceptado ? Precio licenicamiento implementacion |
| JMC ECUADOR | | Automotriz | N | 10 | 900,00 | 9.000,00 | 5.159,00 | 1.800,00 | No aceptado |
| PROINTEC S.A. | | Comercialización herramientas y equipos para la industria automotriz | N | 5 | 600,00 | 3.000,00 | 747,50 | 600,00 | Aceptado 2019 |
| GAMELTRAVEL | | Agencia de viajes | N | 5 | 900,00 | 4.500,00 | 1.826,50 | 900,00 | No aceptado / precios |
| AUTOELITE | | Automotriz | S | **5** | **600,00** | **3.000,00** | 637,50 | 600,00 | implementado |
| AUTOFATOR | oct-18 | Automotriz | S | 5 | 900,00 | 4.500,00 | 2.890,00 | 900,00 | En decisión del cliente |
| IMPOVENTURA ERP | sep-18 | Automotriz | S | **2** | **900,00** | **1.800,00** | 1.152,00 | 360,00 | implementado falta cotizar mas Usuarios |
| MIRASOL | feb-18 | Automotriz | S | 150 | 900,00 | 135.000,00 | 110.354,00 | 27.000,00 | Por arrancar, facturar negociar plan de pagos |
| IMPOFACTOR | sep-18 | Automotriz | S | 80 | 960,00 | 76.800,00 | 40.000,00 | 15.360,00 | Elaborando propuesta |
| MEPAC FLOTAS | ago-18 | Repuestos | S | **3** | **960,00** | **2.880,00** | 6.240,00 | 576,00 | implementado |
| MEPAC INVENTARIOS | sep-18 | Repuestos | S | **25** | **200,00** | **5.000,00** | 2.200,00 | 1.250,00 | implementado |
| INCAMOTORS | feb-18 | Distribución de motocicletas | N | 83 | 1.199,00 | 99.517,00 | 32.427,50 | 19.903,40 | diferido 2019 |
| CISNE | mar-18 | Automotriz | N | 52 | 1.199,00 | 62.348,00 | 13.748,75 | 12.469,60 | No aceptado |
| AUTODELTA | abr-18 | Automotriz | N | 70,00 | 900,00 | 63.000,00 | 16.320,00 | 12.600,00 | diferido 2019 |
| SEMAPRO | | Repuestos | N | 5,00 | 950,00 | 4.750,00 | 2.040,00 | 1.400,00 | No aceptado |
| INDRA SISTEMAS | | Consultoría y tecnología | N | 5,00 | 600,00 | 3.000,00 | 747,50 | 600,00 | Aceptado 2019 |
| AUTOELITE UAFE | | | | **5,00** | **600,00** | **3.000,00** | 1.889,44 | | implementado |
| AUTOMOTRES ANDINA | | | | | | | 1.889,44 | | Por implementar |
| CHINAMOTORS | | | | | | | 2.292,09 | | No acepto |
| LAVCA CAPACITACION UAFE | | | | | | | 600,00 | | implementado |
| | | | | | | **670.695,00** | **301.139,22** | **126.154,00** | |

| | | | | **USUARIOS** | **V. LICENCIA** | **IMPLEMENTACION** | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **CRM** | ago-18 | Lavca | N | 60 | 1.800,00 | 6.000,00 | 7.200,00 | | por implementar |
| | abr-17 | Imbauto | N | 60 | 1.800,00 | 6.000,00 | 7.200,00 | | por implementar |
| | oct-18 | Assa | S | 60 | 1.500,00 | 6.000,00 | 4.500,00 | | por implementar |
| | oct-18 | Proauto | S | 60 | 1.600,00 | 6.000,00 | 4.800,00 | | por implementar |
| | | | | | **6.700,00** | **24.000,00** | **23.700,00** | **54.400,00** | |

| **OTROS** | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Impoventura | desarrollo | 45.000,00 | si | en proceso |
| icco | desarrollo | 20.000,00 | | por aprobacion cliente |
| Andinamotors | capacitación | 720,00 | si | ejecutado |
| Andinamotors | capacitación | 360,00 | no | no aprobado |
| Andinamotors | capacitación | 480,00 | si | ejecutado |
| Automotores Andina | capacitación | 360,00 | si | ejecutado |
| Autosierra | capacitación | 337,50 | si | ejecutado |
| ICCO | capacitación | 360,00 | si | ejecutado |
| Interturing | capacitación | 600,00 | no | no aprobado |
| Mecanosolver | capacitación | 480,00 | si | ejecutado |
| Metrocar | capacitación | 13.230,00 | no | no aprobado |
| Metrocar UAFE | capacitación | 540,00 | si | ejecutado |
| Proauto | capacitación | 640,00 | si | ejecutado |
| Proauto comercial | capacitación | 2.400,00 | si | ejecutado |
| Proauto IFIs | capacitación | 320,00 | no | no aprobado |
| Proauto Pos venta | capacitación | 2.920,00 | no | no aprobado |
| Vehysa | capacitación | 360,00 | si | ejecutado |
| Interturing | capacitación | 640,00 | si | ejecutado |
| Gamabuisness | Soporte Tecnico | 500,00 | si | ejecutado |
| Interturing | Facturacion electronica | 500,00 | si | ejecutado |
| | | **90.747,50** | | |
| | | **785.442,50** | **324.839,22** | **180.554,00** |
| | | | **1.110.281,72** | |

# ANEXO 6

| Empresa | Soporte | Desarrollo | Actualización | Licencias | Capacitación | Implementación | BI | CRM | Total | Licencias | Grupo |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Adokasa | $ 39,90 | $ - | $ 200,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 239,90 | 5,00 | NO |
| Alkosto | $ - | $ - | $ 600,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 600,00 | 3,00 | NO |
| Andinamotors | $ 961,25 | $ 5.410,67 | $ 4.320,00 | $ - | $ - | $ 849,18 | $ - | $ - | $ 11.541,10 | 30,00 | NO |
| ASSA | $ 14.544,90 | $ 7.980,00 | $ 40.000,00 | $ 1.250,00 | $ 598,75 | $ 300,00 | $ - | $ - | $ 64.673,65 | | SI |
| Autoelite | $ 100,00 | $ - | $ - | $ 3.000,00 | $ - | $ 1.052,50 | $ - | $ - | $ 4.152,50 | 5,00 | SI |
| Automotores Andina | $ 406,40 | $ - | $ 7.296,00 | $ - | $ 360,00 | $ - | $ - | $ - | $ 8.062,40 | 38,00 | NO |
| Autos Macaba | $ 80,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 80,00 | 4,00 | NO |
| Autosierra | $ 9.935,18 | $ -440,00 | $ 6.912,00 | $ 1.920,00 | $ 1.802,50 | $ - | $ - | $ - | $ 20.129,68 | 38,00 | SI |
| Autoventas Way | $ 6,00 | $ - | $ 288,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 294,00 | 2,00 | NO |
| Cauchosierra | $ 353,20 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 353,20 | 22,00 | SI |
| CCA | $ 239,70 | $ 450,00 | $ 720,00 | $ - | $ 607,50 | $ 460,00 | $ - | $ - | $ 2.477,20 | 3,00 | NO |
| CENEC | $ 30,00 | $ - | $ 240,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 270,00 | 1,00 | NO |
| Centralcar | $ 1.397,60 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 1.397,60 | 48,00 | SI |
| Consorcio MEPAC | $ - | $ - | $ - | $ 2.880,00 | $ - | $ 1.440,00 | $ - | $ - | $ 4.320,00 | 5,00 | SI |
| Ecuempire | $ 694,80 | $ - | $ 3.000,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 3.694,80 | 15,00 | NO |
| Emaulme | $ - | $ - | $ - | $ 1.250,00 | $ 250,00 | $ 300,00 | $ - | $ - | $ 1.800,00 | 3,00 | SI |
| Gamma Bussines | $ 20,00 | $ - | $ 600,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 620,00 | 3,00 | NO |
| García Autos | $ -103,80 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ -103,80 | 2,00 | NO |
| Geosuelos | $ 7,50 | $ - | $ 600,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 607,50 | 3,00 | NO |
| ICCO | $ 746,40 | $ 30,00 | $ 2.880,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 3.656,40 | 12,00 | NO |
| Imbauto | $ 35,00 | $ 4.710,00 | $ 22.176,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 26.921,00 | 190,00 | NO |
| Impoventura | $ 80,00 | $ 125.696,00 | $ - | $ 1.800,00 | $ - | $ 3.452,00 | $ - | $ - | $ 131.028,00 | 2,00 | SI |
| Imvapro | $ -20,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ -20,00 | 5,00 | SI |
| Intermotors | $ 86,80 | $ 3.692,50 | $ 2.304,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 6.083,30 | 16,00 | NO |
| Intertouring | $ 1.086,40 | $ - | $ 642,87 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 1.729,27 | 3,00 | NO |
| Inventis | $ - | $ 7.000,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 7.000,00 | | NO |
| J Way | $ 20,00 | $ - | $ 144,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 164,00 | 1,00 | NO |
| La plaza | $ 256,80 | $ - | $ 432,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 688,80 | 2,00 | NO |
| LAVCA | $ 143,20 | $ - | $ 13.440,00 | $ - | $ 600,00 | $ - | $ - | $ - | $ 14.183,20 | 80,00 | NO |
| Llantasierra | $ 16,80 | $ - | $ 3.648,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 3.664,80 | 19,00 | SI |
| Mecanosolver | $ 110,00 | $ - | $ 6.240,00 | $ - | $ 480,00 | $ - | $ - | $ - | $ 6.830,00 | 48,00 | NO |
| Megavehículos | $ 876,80 | $ 9.246,00 | $ 2.000,00 | $ - | $ 45,00 | $ - | $ - | $ - | $ 12.167,80 | 20,00 | NO |
| Metrocar | $ 1.102,60 | $ - | $ 15.000,00 | $ 6.000,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 22.102,60 | 210,00 | NO |
| Mirasol | $ - | $ - | $ - | $ 1.250,00 | $ 250,00 | $ 300,00 | $ - | $ - | $ 1.800,00 | 3,00 | SI |
| Proauto | $ 4.776,95 | $ 2.370,00 | $ 4.490,00 | $ 1.250,00 | $ 576,25 | $ 300,00 | $ 23.868,00 | $ 6.000,00 | $ 43.631,20 | 180,00 | SI |
| Puntosierra | $ - | $ - | $ 95,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 95,00 | 1,00 | SI |
| Servirueda | $ 236,80 | $ - | $ 960,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 1.196,80 | 4,00 | NO |
| Servitotal | $ 30,00 | $ - | $ 6.048,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 6.078,00 | 36,00 | NO |
| Vehysa | $ 1.378,00 | $ - | $ 2.304,00 | $ 4.896,00 | $ 67,50 | $ - | $ - | $ - | $ 8.645,50 | 18,00 | SI |
| Willi Bamberguer | $ - | $ - | $ 1.200,00 | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | $ 1.200,00 | 10,00 | NO |
| | $ 39.675,18 | $ 166.145,17 | $ 148.779,87 | $ 25.496,00 | $ 5.637,50 | $ 8.453,68 | $ 23.868,00 | $ 6.000,00 | $ 424.055,40 | 1.090,00 | |