

## INFORME DE GERENCIA GENERAL REFERENTE AL AÑO 2016

Quito, 6 de Abril de 2016

Señores:

SOCIOS DEVSUSOFTWARE CIA. LTDA.

Atendiendo normas de carácter legal y estatutarias presento a Ustedes el informe de las actividades desarrolladas y de los resultados obtenidos por la compañía durante el periodo fiscal comprendido entre el 1 de enero y 31 de diciembre del 2016, así como los estados de resultados y sus respectivos anexos exigidos por ley.

DEVSUSOFTWARE CIA. LTDA., es una Empresa ecuatoriana de servicios de desarrollo de software constituida el 24 de enero de 2011 según Escritura Pública número Ochocientos Setenta y Tres (873) e inicia sus operaciones el 1ro de Junio del mismo año con Registro Único de Contribuyentes 1792314925001.

En cuanto a lo administrativo, yo, César Gonzalo Salazar Villacís me desempeñé como Gerente General de Devsusoftware Cia. Ltda. Las conclusiones del ejercicio del 2016 se analizan a continuación.

### **Rentabilidad**

El año 2016 presentó retos en las ventas debido a la situación económica que enfrentó el país, reflejándose esta realidad en la reducción de ordenes de trabajo de nuestros principales clientes locales. Lo positivo en este año fue el trabajo realizado para mantener la exportación de servicios.

El valor de utilidades antes de impuestos es de \$1.598,45. Luego de impuestos, participación a trabajadores, el resultado es una Pérdida Neta de \$1.843,75. Las ventas totales fueron de \$556.916,82, la gran mayoría de la cual corresponde a ingresos operativos: \$556.337,33.

El índice de rentabilidad sobre ventas (ROS) es mínima del 0,33%. Esto se debe a que el gasto es especialmente alto en lo referente a la nómina (\$381.189,07 de nómina operativa, y \$98.224,44 de nómina administrativa). Durante este año, se ha controlado los gastos, pero el gasto de nómina es fijo frente a un ingreso variable que ha dependido de un mercado nacional que redujo su demanda de servicios tecnológicos.

Del total del ingreso el 60% corresponde a la venta local de servicios y el 40% a la exportación de servicios, por tanto se recalca la necesidad de incrementar el mercado externo para colocar mayor volumen de ventas al extranjero.

En los proyectos locales, además de la disminución en la demanda de nuestros principales clientes, hubo también la particularidad que varios de ellos resultaron en pérdida debido a que no se pudo negociar un mejor precio por los servicios prestados. Esto, junto al hecho de imprevistos y demoras en los proyectos, ocasionó que varios de los proyectos resulten en pérdida.

La rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE) es de 5,64%, y la Rentabilidad sobre Activos (ROA) es de 1,38%. Consideramos que ambos indicadores son bajos y reflejan el resultado anual.

### **Liquidez**

En lo referente a liquidez, tenemos los siguientes indicadores:

Razón Corriente	3.24
Razón de Efectivo	0.06
Capital de Trabajo	\$32,758.52

Como se puede ver, los índices de liquidez son saludables, toda vez que el activo corriente es mayor que el pasivo corriente en una razón de 3.24 superior al del año 2015, esto refleja que se ha evitado el endeudamiento innecesario, la razón de efectivo es baja por cuanto es necesario reforzar la gestión de cobros, y existe un capital de trabajo positivo para la operación de la empresa.

### **Producción**

Debido al giro del negocio, el desarrollo de tecnología se requiere de personal especializado por lo cual el principal gasto de la empresa se centra en las remuneraciones y beneficios a empleados. El histórico promedio de empleados contratados es el siguiente:

AÑO	PROMEDIO PERSONAL
2011	11
2012	22
2013	20
2014	15
2015	18
2016	21

En 2016 el total del Gasto Nómina asciende a USD \$ 479.413,51 que es el 85.80% del gasto total. El resto de gastos principales corresponden a arriendo, costos de ventas, servicios complementarios, suministros y materiales y depreciación de propiedad, planta y equipo.

Se sigue fortalecido el proceso de reclutamiento así como la evaluación al personal contratado dado al peso que tiene en la producción así como en la obtención de resultados para la compañía.

### **Conclusión**

El resultado final del presente año ha sido negativo por una disminución sustancial en las órdenes de trabajo de clientes locales, así como pérdidas en proyectos específicos. En ese sentido, con el fin de mantener la empresa en funcionamiento y volverla rentable, se deberá incrementar el esfuerzo de ventas en el extranjero, o a su vez reducir el personal que labora en la empresa.

Atentamente,



CESAR G. SALAZAR VILLACIS  
C.C. 171631455-2  
GERENTE GENERAL