

**INFORME DE ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA
EMPRESA SOFTWARE & PROCESOS DIVUSWARE CÍA. LTDA.,
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO 2017**

Cumpliendo con los Estatutos de nuestra empresa y en calidad de Gerente, pongo a consideración de los socios el Informe de la Gestión realizada por parte de Administración de esta empresa durante el EJERCICIO ECONÓMICO del año 2017.

Con la finalidad de estructurarlo de mejor manera, el informe se lo ha estructurado de la siguiente manera:

1. ENTORNO ECONÓMICO

En lo económico, se debe indicar que por tercer periodo consecutivo se ha obtenido utilidades, mismas que nos han permitido eliminar el saldo de Pérdidas de Periodos anteriores que aparecían en los Informes correspondientes. Con este antecedente, debo indicar que nuestra organización ya no estará expuesta a los llamados de atención, por los que debía presentar justificativos y actividades a realizar para eliminar ese rubro.

Los ingresos percibidos en el periodo 2017 por nuestros servicios prestados a nuestros clientes, de detallan de la siguiente manera:

El 95% de valores que han ingresado, corresponde a la facturación permanente por los servicios de: ECOFACTURA, ECOFACTURA-EXPRESS, SFI-IMPERIUM y SAC-GALILEO que son facturados mensualmente, mientras que el 5% restante corresponde a valores no permanentes por concepto de: Implementación de requerimientos puntuales para las Empresas y/o Comercios y Configuración de Ambientes para nuevos clientes.

En cuanto a la captación de clientes, se ha obtenido hasta un 50% de incremento en este aspecto, respecto al número de clientes obtenidos el año inmediatamente anterior. El servicio mas solicitado ha sido SFI-IMPERIUM. Con estos valores, se prevé un crecimiento al menos similar para el periodo 2018, considerando que se proyecta un año crítico en cuanto a lo económico y los últimos acontecimientos ocurridos en nuestro país.

Algo importantes que debo indicar es que se está cancelando valores pendientes de periodos anteriores, por los cuales la empresa ha sido sujeta de llamados de atención por parte de las entidades de control.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL PERIODO 2017

Los objetivos previstos para este periodo se han cumplido parcialmente. Esta afirmación se sustenta en los siguientes indicadores:

- ✓ En nuestro portafolio de cliente existen: Entidades del sector publico como Empresas Públicas, Comercios de todo tipo y Empresas de Producción. Con la

salvedad que de un buen número de nuestros clientes son de otras ciudades del país.

- ✓ El objetivo planteado para el periodo 2017 y que aún está pendiente es el relacionado con la readecuación de las instalaciones. Se espera hacerlo efectivo en el periodo 2018. En este mismo sentido se analiza la posibilidad de cambio de lugar de trabajo y se buscan alternativas.
- ✓ Con relación a los ingresos por ventas brutas de servicios, debo informar que este rubro ha tenido un incremento del veintidós puntos respecto del año 2016.

3. OBJETIVOS PARA EL PERIODO 2018

Los objetivos para este periodo son los siguientes:

- ✓ Seguir incrementando la presencia de nuestros servicios en otras provincias en las cuales aún NO se registran clientes, haciendo énfasis en las ciudades mas grandes del país, como Manabí, Tungurahua, El Oro, Santo Domingo, Azuay, entre otras, y potenciando aún mas en las ciudades en las que ya se ha logrado ingresar como Quito, Zamora, Guayaquil, Babahoyo, Gualaquiza entre otras.
- ✓ Trabajar en funcionalidades adicionales para los servicios actuales, entre los que destacan: Creación de módulos para manejo de la Contabilidad de Producción (pendiente de periodos anteriores), Implementación de nuevos proyectos como Servicios de Digitalización de documentos (no hay pedidos por el momento), Servicios de Gestión Médica entre otros.
- ✓ Un objetivo pendiente del periodo anterior y que se espera hacerlo en este año es el relacionado con mejorar nuestras instalaciones, ya que es importante mejorar la imagen que damos a nuestros cliente en todo sentido. En este sentido, también se analiza un posible traslado de nuestras oficinas a otro lugar.
- ✓ Empezar campañas de captación de nuevos clientes, mediante promociones que se de a través de nuestros propios clientes, esto quiere decir que se incentive a los actuales clientes con descuentos de valores mensuales cuando éstos (clientes) nos acerquen un nuevo cliente que sea concretado, y
- ✓ Ahondar en las negociaciones con potenciales distribuidores de nuestros servicios en otras ciudades del país, en especial en Quito, Guayaquil, Cuenca y Santo Domingo.
- ✓ Para el rubro ventas de servicios, la proyección para el periodo 2018, se sitúa entre los veinticinco y treinta puntos, respecto del periodo 2017.

4. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO A LAS ESTRATEGIAS EN EL PERIODO ECONOMICO DE 2018

La Administración de esta empresa recomienda a la Junta General, hacer énfasis en los siguientes temas:

- ✓ Llegar a acuerdos con partners para mejorar la captación de clientes; esto se lo puede hacer, mediante convenios de pago de comisiones fijas por cada venta que sea concretada. De esta manera se evitaría la contratación de personal que incrementen nuestra nómina.
- ✓ Dependiendo del incremento de los ingresos, se recomienda considerar la posibilidad de contar con personal especializado para el trabajo de Facturación y Gestión de Cartera vencida, ya que existe un valor considerable de cuentas pendientes de cobrar y demanda de un tiempo importante hacer la gestión.
- ✓ Recomendamos hacer presencia comercial en los diferentes medios de comunicación locales, como radio y prensa escrita. En un futuro se debería considerar realizar promoción de nuestros servicios en medios nacionales. Estos pautajes se los puede hacer a través de convenios con cruce de valores ya que se cuenta con importantes medios de comunicación locales y regionales que forman parte de nuestro catálogo de clientes.
- ✓ Incrementar el capital social de la Compañía, ya que con el monto actual no se cuenta con un respaldo crediticio importante.

Es todo cuanto se debe informar en honor a la verdad y estoy dispuesto a resolver todas las inquietudes que de la junta se presenten.

Atentamente,



M. José Raúl Poma M.

GERENTE SOFTWARE & PROCESOS DIVUSWARE CIA. LTDA.

SOFTWARE & PROCESOS
DIVUSWARE
software empresarial
RUC 1191732711001
TELF. 2562541