

**INFORME DE ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA
SOFTWARE & PROCESOS DIVUSWARE CIA. LTDA., CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO
ECONOMICO 2019**

Cumpliendo con los Estatutos de nuestra empresa y en calidad de Gerente, pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por parte de la Administración de esta empresa durante el EJERCICIO ECONOMICO del año 2019.

Con fines de una mejor organización, el informe se lo ha estructurado de la siguiente forma:

1. ENTORNO ECONOMICO

Considerando el entorno Económico, se debe indicar que la facturación bruta se ha incrementado en (mas/menos) TREINTA Y DOS puntos (32%) respecto del periodo inmediatamente anterior, lo que lógicamente representa una subida importante en las utilidades brutas de la empresa.

Los activos de la empresa se ubican un 40% respecto al periodo anterior. Este incremento se basa en la compra de nuevos equipos de cómputo debido a que se ha incrementado el personal que labora en nuestras oficinas.

Los ingresos percibidos en el periodo 2019 por nuestros servicios prestados a nuestros clientes, se detallan de la siguiente manera:

El 96% (aproximadamente) de valores que han ingresado, corresponde a la facturación permanente por los servicios de: ECOFACTURA, FACTURA-EXPRESS, SFI-IMPERIUM y SAC-GALILEO que son facturados mensualmente, mientras que el porcentaje 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 25% de incremento en este aspecto, respecto de los clientes ingresados en el periodo 2018. El servicio que mas solicitudes por parte de nuestros clientes ha sido SFI-IMPERIUM. Con estos valores, se prevé un incremento similar para el ejercicio 2020, considerando la actual situación en la que se encuentra el país.

Algo que se debe resaltar es que se está cancelando valores pendientes acumulados de años anteriores, por los cuales la empresa ha sido sujeta de llamados de atención por parte principalmente de la Súper de Compañías. Se prevee que en este periodo los valores pendientes de cancelación deben reducirse al mínimo o desaparecer.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL PERIODO 2019

Los objetivos previstos para el periodo 2019 se han cumplido parcialmente. Esta apreciación se basa en los siguientes indicadores:

- NO se ha alcanzado la meta incrementar los clientes en un 40%, ya que se ha llegado aproximadamente a un 30% con relación la número de clientes registrados hasta el periodo 2018. Este no cumplido.
- En cuanto a la diversidad de nuevos clientes ingresados, podemos determinar que los se ha mantenido la tendencia del periodo anterior, ya que se han ingresado empresas y/o comercios de diferente línea de negocio.
- El objetivo relacionado con la readecuación de nuestras instalaciones ha sido realizado a satisfacción y incluso nos hemos ampliado a otras oficinas conjuntas. Se ha decidido mantener las instalaciones de la empresa en el edificio de la Pastoral Social de la ciudad de Loja.
- Con relación al incremento de la ventas brutas, debo informar que NO se ha cumplido a satisfacción, ya que el porcentaje proyectado era 30%, mientras que el porcentaje alcanzado está por sobre el 25%.

3. OBJETIVOS PARA EL PERIODO 2020

Los objetivos para este periodo son los siguientes:

- Seguir incrementando la presencia de nuestros servicios en otras provincias en las cuales YA se tiene presencia con clientes activos, en un número relativamente bajo (aún), considerando que los mercados mas grandes deben ser los prioritarios. Adicionalmente, debemos potenciar nuestra presencia en otras ciudades.
- Trabajar en funcionalidades adicionales, en forma de valores agregados para nuestras plataformas actuales, entre las que destacan: Contabilidad de Producción (de costos, pendiente de periodos anteriores), Implementación de un nuevo servicio para Digitalización de documentos, etc.
- Empezar campañas de capacitación de nuevos clientes, mediante promociones que se de a través de firmas de acuerdos comerciales a través de pagos de comisiones por captación de clientes nuevos, descartando contratar mas personal bajo el esquema de relación de dependencia.
- Para el rubro VENTAS DE SERVICIOS, la proyección para el periodo 2019, se sitúa entre los veinte puntos, respecto del periodo inmediatamente anterior (2019).

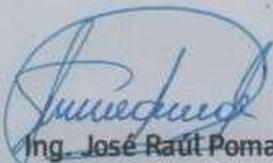
4. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO A LAS ESTRATEGIAS EN EL PERIODO ECONÓMICO DE 2020.

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

- > Llegar a acuerdos con nuevos partners para mejorar la captación de clientes, esto se lo puede hacer mediante convenios de pago de comisiones fijas por cada venta concretada. De esta manera se evita la relación de laboral directa entre nuestra empresa y el partner.
- > Se recomienda hacer presencia comercial en los diferentes medios de comunicación locales y nacionales, como prensa, radio y televisión. Estos pautajes se lo 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.

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

Atentamente,



Ing. José Raúl Poma Minga.

GERENTE DE SOFTWARE & PROCESOS DIVUSWARE CÍA. LTDA.

**SOFTWARE & PROCESOS
DIVUSWARE CIA. LTDA.
GERENCIA**