

INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA
JUNTA UNIVERSAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE
SOFTWARE DE LA SIERRA SOFTSIERRA S.A.
Marzo, 2015

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 2014.

El presente informe evaluará el resultado del 2014 comparándolo con lo ocurrido en el año 2013.

INDUSTRIA INFORMATICA

En los últimos años la industria tecnológica se ha diversificado, ofreciendo al mercado productos y servicios que cautivan al mercado. El consumo de telefonía móvil se ha incrementado y los teléfonos inteligentes, tabletas y otros dispositivos han crecido a cifras muy importantes, el concepto de tener la oficina virtual ya no es un mito.

Debemos pensar que ofrecer otros servicios, puede ser muy atractivo y rentable para la compañía.

Claramente podemos identificar 2 tipos de amenazas, la interna y la externa.

El factor interno, en los últimos meses ha tomado un papel protagónico, y el equipo de trabajo ha llegado a tener algunos conflictos, lo que ha causado un efecto de separación, que perjudicó el desarrollo normal del trabajo dentro de la compañía. Este inconveniente lo hemos estado tratando y estamos en vías de solución.

Para poder cumplir con las expectativas de nuestros clientes es muy importante tener un equipo fuerte, unido, dispuesto y comprometido, pero es necesario hacer un autoanálisis, y tomar medidas para mejorar las relaciones. Es importante identificar que se ha hecho bien y que no, para corregirlo.

Entre las actividades que debemos realizar están:

- Definir las funciones
- Establecer un plan de carrera interna.
- Capacitar al personal en el área profesional.
- Capacitar al personal para la atención adecuada al cliente.
- Evaluación permanente por parte de nuestros clientes.
- Talleres de trabajo en equipo.
- Actividad recreativa para reforzar las relaciones interpersonales.
- Preocuparnos por el desarrollo familiar de nuestro personal.

Con estas actividades en marcha, podemos pasar a una segunda fase en la que podemos atender a nuestros clientes con excelencia, debemos incursionar en varias áreas, como:

Venta de Software

- Kairós
- Oracle Database
- Oracle Application Server
- Oracle Businnes Intelligent

Venta de Hardware

- Venta de Hardware (analizar, recomendar y vender pc's, servidores)

- Renta de Hardware
- Renta de Servidores
- Renta de PC's
- Renta de Infraestructura de Redes (Switches, Ruteadores, Firewall's)

Almacenamiento externo

- Backup's Diarios-Mensuales-Anuales de información de Base de Datos
- Backup's de información sensible

Capacitaciones

- Kairós
- Desarrollo Oracle
- Administración Oracle

Soporte

- Kairós
- Oracle

Consultorías

- Consultoría de Oracle Database
- Consultoría de Oracle Application Server
- Consultoría de telefonía de voz sobre ip.

Por otro lado, el factor externo que nos amenaza, es nuestra competencia, que de forma agresiva está ingresando al mercado, por lo cual, con un sentido de urgencia debemos contrarrestar con una variedad de productos y servicios, con una sostenida presencia en los medios y una política comercial flexible, que nos permita ingresar a empresas de diversos tamaños.

AREA DE DESARROLLO

Se ha mantenido la estructura de este departamento durante este año. Tenemos al momento 3 programadores los cuales son expertos en manejar la tecnología de Oracle, pero será muy importante a corto plazo la adopción de nuevas tecnologías, que nos permitan competir y estar acorde a las nuevas tendencias en programación, es muy importante fortalecer este departamento incrementando, tanto cualitativa como cuantitativamente. Podemos mencionar que este departamento prácticamente no tiene rotación de personal.

A continuación un detalle de las principales actividades realizadas por el departamento de desarrollo en los periodos comprendidos Enero - Diciembre 2014.

- Proyecto UAF
- Proyecto Facturación Electrónica
- Proyecto Facturación Consolidada
- Proyecto Excelencia en Ventas
- Fase 2 y 3 de Renting
- Facturación Consolidada
- Inteligencia De Negocios Bi. Cubos De Información Varias Áreas
- MPP "Nuevo Proceso De Agendamiento De Citas"
- Planificador De Eventos << Prospección "Contact Center">>
- Automatización De Comisiones De Vehículos, Flotas, Retail.
- Reportes Varios Para Asesores Externos
- Taller De Servicio (Armando Clavel)
- Gestión Comercial (Luis Merlo)
- Flotas ()
- Producción

AREA DE SOPORTE

De igual forma hemos mantenido el tamaño de este departamento, tenemos tres técnicos en Ambato y uno en Quito. Este personal de apoyo fue capacitado en

diferentes áreas, como uso de sistemas operativos, base de datos Oracle, servidores de aplicaciones Oracle y funcionalidades del sistema Kairós, además hemos establecido jerarquías, dos junior y dos senior, también es muy notoria la estabilidad del personal y ha existido muy poca rotación del área.

Es importante comentar que el número de personas que trabajan en esta área, para el número de clientes con los que contamos es suficiente.

AREA ADMINISTRATIVA

En esta área contamos con el Gerente General, Asistente de Operativa y la Contadora. En total tenemos 10 empleados.

ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO

Los resultados obtenidos en el presente ejercicio presenta la siguiente información:

Balance General

El Activo se compone así:

Activo Corriente

Cuenta	2013		2014		Variación
Caja:	115.52	0.10 %	302.46	0.35 %	161.82 %
Bancos:	12,177.98	10.92 %	6,434.03	7.41 %	-47.17 %
Clientes:	94,806.16	85.03 %	73,397.96	84.55 %	-22.58 %
Empleados	3,400.00	3.05 %	0.00	0.00 %	-100.00 %
Cuentas por Cobrar Varias	165.34	0.15 %	1,086.22	1.25 %	556.96 %
Anticipos a Proveedores:	0.00	0.00 %	65.00	0.07 %	100.00 %
Impuestos Anticipados:	835.95	0.75 %	5,522.75	6.36 %	560.66 %
Total:	111,500.95		86,808.42		-22.15 %

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

Clientes

La composición de la cartera de clientes al 31 de diciembre del 2014, comparada con el cierre al 31 de diciembre del 2013, es la siguiente:

Número de Días Vencido	31 / Diciembre / 2013		31 / Diciembre / 2014		Diferencia	
	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje	Monto	Aumento o Disminución
> 361	4,776.00	5.04 %	11,704.32	15.95 %	6,928.32	145.07 %
181 - 360	26,875.67	28.35 %	1,618.73	2.21 %	-25,256.94	-93.98 %
91 - 180	3,088.09	3.26 %	6,221.53	8.48 %	3,133.44	101.47 %
61 - 90	30,734.00	32.42 %	103.16	0.14 %	-30,630.84	-99.66 %
31 - 60	10,652.05	11.24 %	2,461.22	3.35 %	-8,190.83	-76.89 %
1 - 30	18,680.35	19.70 %	5,321.25	7.25 %	-13,359.10	-71.51 %
0			45,967.75	62.63 %	45,967.75	100.00 %
Total	94,806.16		73,397.96		-21,408.20	-22.58 %

Cientes con alta morosidad

En la cartera de clientes, tenemos varios inconvenientes con algunos de ellos que han entrado en mora, y es aquí en donde se concentra la cartera vencida, a continuación detallamos los clientes con morosidad mayor a 90 días, y mostramos el valor adeudado, la razón de la mora y el estado.

Empresa	Valor	Razón de Morosidad	Estado
LLANTASIERRA	\$ 716.80	Está pendiente de la Capacitación y carga de los Activos Fijos en el sistema.	Recuperable
NEUMÁTICOS DEL ECUADOR SERVIRUEDA ECUADOR S.A.	\$ 2,171.80	El cliente no cuenta con disponibilidad de efectivo, por lo que se ve afectado en mora por el incumplimiento de sus pagos.	Recuperable
REENCAUCAHORA DE LA SIERRA CAUCHOSIERRA S.A.	\$ 11,704.32	El cliente no ha cancelado las licencias comerciales porque requiere la entrega con el Desarrollo del módulo de Producción que es una implementación diferente de la inicial, sin embargo el cliente no cancelará hasta que se entregue este proyecto.	Recuperable
REPONER S.A.	\$ 3,749.68	El cliente no cuenta con disponibilidad de efectivo, por lo que se ve afectado en mora por el incumplimiento de sus pagos, sin embargo se llegó a un acuerdo de pagos que se está cumpliendo	Recuperable
IMBAUTO S.A.	\$ 1,201.98	Exigencia del cliente que realiza nuevos requerimientos continuamente, los pagos de estos valores se cancelaron en enero del 2015.	Recuperable
TOTAL	\$ 19,544.58		

De lo ocurrido en el año 2014, ya se solucionaron varios problemas, el caso concreto de Cauchosierra, que hemos acordado la entrega del subsistema de producción hasta el mes de junio/2015 para que este valor sea cancelado, y el caso de Reponer e Imbauto con quienes hemos llegado a un acuerdo de pago.

Activo No Corriente

Activos fijos, el saldo final del ejercicio 2013 fue de US\$ 62,621.04 y se adquirieron activos por un valor de US\$ 401.79, llegando al final del ejercicio a US\$ 63,022.83, la depreciación ascendió a US\$ 37,447.02 siendo su valor neto de US\$ 25,575.81, la composición del activo fijo fue la siguiente:

Activo	2013		2014		Diferencia	
	Valor	Depreciación	Valor	Depreciación	Valor	Depreciación
Muebles	2,938.23	563.15	2,938.23	827.51	0.00	264.36
Equipo Electrónico	21,506.91	11,245.20	21,908.70	17,433.24	401.79	6,188.04
Gastos de Adecuación	18,881.79	9,440.91	18,881.79	14,161.32	0.00	4,720.41
Vehículos	19,294.11	1,937.95	19,294.11	5,024.95	0.00	3,087.00
Total	62,621.04	23,187.21	63,022.83	37,447.02	401.79	14,259.81
Valor Neto	39,433.83		25,575.81			

Activo Intangible

Propiedad Intelectual	US\$ 400,000.00
Amortización	US\$ 40,000.00
Valor Neto	US\$ 360,000.00

Por recomendación de nuestro comisario revisor a partir del año 2014 hemos iniciado con la amortización anual del activo intangible. Debido a que no hay un

criterio establecido para la amortización de este tipo de activos, se han evaluado conceptos como valor en el mercado, tiempo de vida, nuevos desarrollos e innovaciones, experiencias de otras empresas en el tiempo de validez de este activo, y se estableció que un tiempo razonable de vida útil será de 10 años.

El Pasivo se compone de la siguiente de la manera:

Pasivo Corriente

Cuenta	2013		2014		Variación
Acreedores Laborales:	1,415.53	1.88 %	2,426.84	4.75 %	71.44 %
Prov. Beneficios Sociales:	16,215.21	21.48 %	13,905.54	27.22 %	-14.24 %
Acreedores Fiscales:	2,057.65	2.73 %	2,629.62	5.15 %	27.80 %
Proveedores:	43,315.58	57.39 %	31,751.64	62.15 %	-26.70 %
Anticipos Clientes:	0	0.00 %	0	0.00 %	0.00 %
Dividendos por Pagar:	5,587.25	7.40 %	0.00	0.00 %	-100.00 %
Cuentas por Pagar Empl.:	299.97	0.40 %	378.91	0.74 %	26.32 %
Cuentas por Pagar Fee:	4,793.89	6.35 %	0.00	0.00 %	-100.00 %
Impuestos Renta:	1,794.26	2.38 %	0.00	0.00 %	-100.00 %
Total:	75,479.34		51,092.55		-32.31 %

Pasivo No Corriente

Cuenta	2013		2014		Variación
Patronal Largo Plazo:	5,776.71	79.77 %	8,954.07	82.22 %	55.00 %
Provisión Desahucio	1,464.64	20.23 %	1,936.60	17.78 %	32.22 %
Total:	7,241.35		10,890.67		50.40 %

Patrimonio

El capital social de la empresa se ha mantenido en US\$ 421,000.00, la reserva legal fue incrementada a US\$ 7,840.45 y en cuanto a la reserva facultativa por disposición de la Junta Universal de Accionistas celebrada el 31 de marzo del 2014, se incrementa a un valor de US\$ 39,373.67.

Estado de Resultados

En relación a este informe podemos indicar que las ventas en el año 2014, fueron de US\$. 259,304.95, que comparadas con el año 2013 que fueron de 349,988.37, tuvimos una disminución del 25.91%.

Los gastos en general sumaron un valor de US\$. 317,118.06, lo que representa un 122.30% de las ventas netas del ejercicio, que comparados con el año 2013 que fueron de 307,818.54, lo que representó un 87.95% de las ventas del ejercicio anterior, esto significa que el gasto general se incrementó en el 3.02%.

Resumen General

Rubro	2013	2014	Diferencia	Variación
Ventas	349,988.37	259,304.95	-90,683.42	-25.91 %
Gastos	307,818.54	317,118.06	9,299.52	3.02 %
Utilidad	42,169.83	-57,813.11	-99,982.94	-237.10 %
Utilidad / Ventas	12.05 %	-22.30 %		

Los gastos se componen así:

Durante el ejercicio económico 2013:

Gastos	Desarrollo	Soporte	Administrativo	Gestión	Total	%
Gastos de Personal	73,679.69	67,792.06	72,813.42	-	214,285.17	69.61%
Gastos Operativos	41,179.75	9,883.65	22,162.25	20,307.72	93,533.37	30.39%
TOTAL GASTOS	114,859.44	77,675.71	94,975.67	20,307.72	307,818.54	

Durante el ejercicio económico 2014:

Gastos	Desarrollo	Soporte	Administrativo	Gestión	Total	%
Gastos de Personal	85,865.6	48,636.8	63,214.35	-	197,716.75	64.23%
Gastos Operativos	42,474.37	11,214.14	62,206.32	3,506.48	119,401.31	37.65%
TOTAL GASTOS	128,339.97	59,850.94	125,420.67	3,506.48	317,118.06	

Comparando los gastos, las variaciones se componen así:

Rubro	2013	2014	Diferencia	Variación
Gastos Personal Desarrollo	73,679.69	85,865.60	12,185.91	16.54%
Gastos Personal Soporte	67,792.06	48,636.80	-19,155.26	-28.26%
Gastos Personal Administrativo	72,813.42	63,214.35	-9,599.07	-13.18%
Gastos Operativos Desarrollo	41,179.75	42,474.37	1,294.62	3.14%
Gastos Operativos Soporte	9,883.65	11,214.14	1,330.49	13.46%
Gastos Operativos Administrat.	22,162.25	62,206.32	40,044.07	180.69%
Gastos Operativos Gestión	20,307.72	3,506.48	-16,801.24	-82.73%
Total de Gastos	307,818.54	317,118.06	9,299.52	3.02%

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 76.25% frente a los ingresos totales del ejercicio 2014. Mientras que el gasto de personal en el ejercicio 2013 representó el 61.23%.

Todos estos datos generan un resultado negativo en el presente ejercicio por el valor de US\$. 57,813.11, lo que significa que existe una pérdida sobre las ventas del año 2014, que representan -22.30%, mientras que la utilidad sobre las ventas del año 2013 fue de 12.04%.

En relación a la distribución del 15% de participación a trabajadores, no se realizará debido a la pérdida.

En relación al pago del Impuesto a la Renta, no se realizará y se mantendrá un crédito tributario para el próximo año de \$ 5,522.75, por concepto de anticipo de impuesto a la renta generado por retenciones durante el año fiscal.

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 2014: Se obtuvo una pérdida Neta de US\$ 57,813.11.

UTILIDADES DEL AÑO 2014

- Pérdida Contable Antes de Participación:	\$	57,813.11
- 15 % Participación empleados y trabajadores	\$	0.00
- Impuesto a la Renta	\$	0.00
- Reserva Legal	\$	0.00

- Pérdida Neta	\$	57,813.11

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 - NIIF					
	PATRIMONIO 31/12/2014	RESERVA LEGAL	RESERVA FACULTATIVA	DISTRIBUCION DIVIDENDOS	PATRIMONIO 31/03/2015
Capital	\$421,000.00				\$421,000.00
Reserva Legal	\$7,840.45	\$0.00			\$7,840.45
Reserva Facultativa	\$39,373.67		\$0.00		\$39,373.67
Resultados 2014	\$-57,813.11	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$-57,813.11
Total	\$410,401.01	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$410,401.01

Debido a que existe una pérdida contable, es importante hacer un análisis sin los cargos que por normativas contables es necesario hacerlas.

UTILIDADES DEL AÑO 2014

- Pérdida Contable:	\$	57,813.11
+ Amortización de Activo Intangible	\$	40,000.00
+ Vacaciones	\$	7,690.85

- Pérdida sin cargos contables	\$	10,122.26

Recomendaciones

Durante el año 2014, se planificaron proyectos importantes que no pudieron concluirse como el proyecto Pymes, la ecuación de llevar una administración de la compañía unida a aspectos de comercialización, atención al cliente, soporte, etc. han generado la desatención de aspectos muy importantes en la conducción de la compañía. Llevar a cabo funciones de planeación, organización, dirección, comercialización y control ha sido prácticamente imposible y es evidente en los resultados de la compañía.

Para poner un punto final a esta forma de operación que hemos mantenido los 4 años de vida de la compañía, damos las siguientes alternativas.

1. La primera opción es cambiar la gerencia general de la compañía con una persona que no tenga necesariamente perfil de informático y que sea un administrador-comercial, la persona a seleccionar debe tener fuertes conocimientos también de tecnología, además una fuerte empatía con el equipo.

2. La segunda opción es cambiar la gerencia general de la compañía con uno de los accionistas. Esta opción tiene como aspecto positivo que el proceso de aprendizaje del negocio es muy corto. Por otro lado la entrega del puesto se podría hacer estableciendo un plazo de transición.
3. La tercera opción es mantener la estructura actual y los actuales cargos, pero incorporando un asistente de gerencia el cual se encargaría de coordinar, ejecutar y controlar el avance de cada proyecto, y todos los aspectos administrativos, que se establecerían en una junta mensual, la cual resolvería los proyectos a realizarse.

Es importante definir que los proyectos, que la junta mensual apruebe no se congelen y que independientemente de la decisión que se tome, se inicien lo antes posible y continúen.

Los principales proyectos que estamos trabajando son:

1. La fidelización de nuestros clientes y mejora continua de nuestros servicios de desarrollo y de soporte.
2. La incorporación de una herramienta de help desk, la cual nos permitirá controlar las peticiones de nuestros clientes, revisar el estado, y medir su satisfacción, además permitirá controlar el trabajo del personal tanto de desarrollo, soporte y administrativo.
3. La adquisición de una central telefónica ip, la cual nos permitirá, administrar el recurso telefónico de forma adecuada, estableciendo políticas de llamadas entrantes y salientes, así como hacer control de calidad en las llamadas de nuestros clientes.

Esperamos que con estas medidas que estamos tomando, los resultados de la compañía sean mucho más atractivos para el ejercicio 2015.

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



Leonardo Fantoni V-M
Gerente General