

INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA
JUNTA UNIVERSAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE
SOFTWARE DE LA SIERRA SOFTSIERRA S.A.
Marzo, 2016

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 2015.

El presente informe evaluará el resultado del 2015 comparándolo con lo ocurrido en el año 2014.

INDUSTRIA INFORMATICA

El cambio de la matriz productiva del Ecuador menciona al software como un pilar, es decir que el gobierno aspira a que la industria informática sea una generadora notable de ingresos para nuestro país.

Por su parte, la ley en trámite conocida como "Código Ingenios" establece que el conocimiento es una propiedad comunitaria que no se puede mercadear, más aún, considera que el software es conocimiento y, en consecuencia, es hasta anti-ético generar dinero de algo comunitario como el software.

Lo que quiere decir que todos podremos hacer dinero desarrollando soluciones de software, pero cualquier innovación en software para el estado, será de uso comunitario, con software libre y códigos fuentes libres.

Las empresas de software tenemos retos y desafíos muy grandes en este negocio, a pesar de existir un avance y desarrollo tecnológico inmenso, los profesionales actuales no han generado opciones competitivas en el mercado, esto nos sigue manteniendo en una posición de privilegio ya que tenemos oportunidad de captar mercado en diversos sectores con productos y servicios que agreguen valor a nuestros clientes.

Tenemos tareas pendientes al interior de SoftSierra, que nos fortalecerían como empresa y posicionarían en el mercado.

Entre las actividades que debemos realizar casa adentro están:

- Definición de funciones del personal
- 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, podremos 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
- Kairós Web
- Kairós CRM
- Kairós Móvil

- Kairós Businnes Intelligence
- Oracle Database
- Oracle Application Server

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
- Paquetes de Servicio

Consultorías

- Consultoría de Oracle Database
- Consultoría de Oracle Application Server

También hay que considerar el factor externo, 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 el periodo comprendido entre Enero a Diciembre del 2015.

- Recepción de compras electrónicas
- Excelencia en Ventas (Proyecto Concesionarios General Motors)
- CRM – Prospección
- Proyecto de Producción.

AREA DE SOPORTE

Durante el 2015, hemos reducido el tamaño de este departamento, tenemos tres técnicos en Ambato, y prescindimos del técnico de Quito. El 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 un 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 y la futura incorporación de nuevos servicios será insuficiente, por lo que se debe establecer un plan de contratación de nuevo personal para capacitarlo y esté listo para atender a nuestros clientes.

AREA COMERCIAL

Durante este periodo se decidió que una de las personas de soporte, con mejor perfil comercial, pase a esta área para iniciar un proceso de desarrollo y organización del área. Es importante desarrollar una estructura comercial dentro de la compañía, ya que la empresa ha funcionado con el referido desde sus inicios, pero este método tiene sus limitaciones y con las actuales circunstancias económicas y políticas, SoftSierra tendrá que implementar una fuerza de ventas con una estrategia muy agresiva, que deberá implementarse en el año 2016.

AREA ADMINISTRATIVA

En esta área contamos con el Gerente General y Contadora. En total tenemos 9 empleados.

HECHOS RELEVANTES

El 19 de mayo del 2015, enfrentamos el fallo presentado en el servidor de base de datos de Automotores de la Sierra S.A. razón por la cual todo el equipo de SoftSierra, incluyendo personal de soporte y desarrollo, se concentró en apoyar este evento. En la atención emergente, se reestableció el servicio el 25 de mayo, y la primera etapa de reconstrucción de datos tardo 3 meses, y 4 meses más en la depuración de los mismos. Este evento demandó de un esfuerzo muy importante, no planificado por parte de SoftSierra.

Durante el año 2015, se planificaron proyectos importantes, como el proyecto Pymes, que no pudieron concluirse debido a múltiples factores como el mencionado anteriormente.

Se contrató los servicios de asesoría para la definición de funciones y cargos, adicionalmente se contrató otra asesoría para promocionar productos y servicios además de mejorar la forma de comunicación de todos nuestros documentos con los clientes. Lastimosamente ninguna de estas iniciativas tuvo el resultado esperado.

La ecuación de llevar la administración de la compañía unida a aspectos de comercialización, atención al cliente, soporte, etc. han generado en 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.

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	2014		2015		Variación
Caja:	302.46	0.35%	300.00	0.17%	-0.81%
Bancos:	6,434.03	7.41%	42,095.14	24.04%	554.26%
Clientes:	73,397.96	84.55%	119,849.58	68.45%	63.29%
Empleados	0.00	0.00%	4,100.00	2.34%	100.00%
Cuentas por Cobrar Varias	1,086.22	1.25%	127.13	0.07%	-88.30%
Anticipos a Proveedores:	65.00	0.07%	0.00	0.00%	-100.00%
Impuestos Anticipados:	5,522.75	6.36%	8,611.09	4.92%	55.92%
Total:	86,808.42		175,082.94		101.69%

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 2015, comparada con el cierre al 31 de diciembre del 2014, es la siguiente:

Número de Días Vencido	31/Diciembre/2014		31/Diciembre/2015		Diferencia	
	Monto	Porcentaje	Monto	Porcentaje	Monto	Aumento o Disminución
> 361	11,704.32	15.95%	1,100.00	0.92%	-10,604.32	-90.60%
181 - 360	1,618.73	2.21%	30,625.65	25.55%	29,006.92	1791.96%
91 - 180	6,221.53	8.48%	7,155.66	5.97%	934.13	15.01%
61 - 90	103.16	0.14%	9,408.32	7.85%	9,305.16	9020.12%
31 - 60	2,461.22	3.35%	118.67	0.10%	-2,342.55	-95.18%
1 - 30	5,321.25	7.25%	13,122.71	10.95%	7,801.46	146.61%
0	45,967.75	62.63%	58,318.57	48.66%	12,350.82	26.87%
Total	73,397.96		119,849.58		46,451.62	63.29%

Clientes 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
ECUEMPIRE CIA. LTDA.	\$ 3,600.00	Falta de liquidez	Recuperable
IMBAUTO S.A.	\$ 29,335.17	Falta de acuerdo histórico	Recuperable
METROCAR S.A.	\$ 4,096.14	Falta de liquidez	Recuperable
SERVIRUEDA S.A.	\$ 750.00	Falta de liquidez	Recuperado
WILLIBAMBERGER	\$ 1,100.00	Pago retrasado por proyecto	Recuperable
TOTAL	\$ 38,881.31		

De lo ocurrido en el año 2015, ya se han solucionado varios problemas, el caso más grave es el de Imbauto y después de varios intentos vamos a solucionar en la segunda semana de abril del 2016.

Activo No Corriente

Activos fijos, el saldo final del ejercicio 2014 fue de US\$ 63,022.83 y se adquirieron activos por un valor de US\$ 425.00, llegando al final del ejercicio a US\$ 63,447.83, la depreciación ascendió a US\$ 47,088.62 siendo su valor neto de US\$ 16,359.21, la composición del activo fijo fue la siguiente:

Activo	2014		2015		Diferencia	
	Valor	Depreciación	Valor	Depreciación	Valor	Depreciación
Muebles	2,938.23	827.51	3,258.23	1,108.33	320.00	264.36
Equipo Electrónico	21,908.70	17,433.24	22,013.70	19,108.54	105.00	1,675.30
Gastos de Adecuación	18,881.79	14,161.32	18,881.79	18,752.85	0.00	4,591.53
Vehículos	19,294.11	5,024.95	19,294.11	8,118.90	0.00	3,093.95
Total	63,022.83	37,447.02	63,447.83	47,088.62	425.00	9,641.60
Valor Neto	25,575.81		16,359.21			

Activo Intangible

Propiedad Intelectual	US\$ 400,000.00
Amortización	US\$ 80,000.00
Valor Neto	US\$ 320,000.00

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 manera:

Pasivo Corriente

Cuenta	2014		2015		Variación
Acreeedores Laborales:	2,426.84	4.75%	13,713.16	19.76%	465.06%
Prov. Beneficios Sociales:	13,905.54	27.22%	20,674.41	29.79%	48.68%
Acreeedores Fiscales:	2,629.62	5.15%	2,173.05	3.13%	-17.36%
Proveedores:	31,751.64	62.15%	32,029.27	46.15%	0.87%
Anticipos Clientes:	0	0.00%	0	0.00%	0.00%
Dividendos por Pagar:	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00%
Cuentas por Pagar Empl.:	378.91	0.74%	807.11	1.16%	113.01%
Cuentas por Pagar Fee:	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00%
Impuestos Renta:	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00%
Total:	51,092.55		69,397.00		35.83%

Pasivo No Corriente

Cuenta	2014		2015		Variación
Patronal Largo Plazo:	8,954.07	82.22%	12,030.00	73.58%	34.35%
Provisión Desahucio	1,936.60	17.78%	4,320.00	26.42%	123.07%
Total:	10,890.67		16,350.00		50.13%

Patrimonio

El capital social de la empresa se ha mantenido en US\$ 421,000.00, la reserva legal fue mantenida en US\$ 7,840.45, en cuanto a la reserva facultativa se mantuvo en un valor de US\$ 39,373.67.

Estado de Resultados

En relación a este informe podemos indicar que las ventas en el año 2015, fueron de US\$. 358,557.84, que comparadas con el año 2014 que fueron de 259,304.95, tuvimos un aumento del 38.28%.

Los gastos en general del año 2015 sumaron un valor de US\$. 335,872.31, lo que representa un 93.67% de las ventas netas del ejercicio, que comparados con el año 2014 que fueron de 317,118.06, lo que representó un 122.30% de las ventas del ejercicio anterior, esto significa que el gasto general se incrementó en el 5.91%.

Resumen General

Rubro	2014	%	2015	%	Diferencia	Variación
Ventas	259,304.95	100.00%	358,557.84	100.00%	99,252.89	38.28%
Gastos	317,118.06	122.30%	335,872.31	93.67%	18,754.25	5.91%
Utilidad	-57,813.11	-22.30%	22,685.53	6.33%	80,498.64	

Los gastos se componen así:

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	

Durante el ejercicio económico 2015:

Gastos	Desarrollo	Soporte	Administrativo	Gestión	Total	%
Gastos de Personal	89,306.93	61,729.36	49,119.27	-	200,155.56	59.59%
Gastos Operativos	53,814.82	12,431.45	64,315.48	5,155.00	135,716.75	40.41%
TOTAL GASTOS	143,121.75	74,160.81	113,434.75	5,155.00	335,872.31	

Comparando los gastos, las variaciones se componen así:

Rubro	2014	2015	Diferencia	Variación
Gastos Personal Desarrollo	85,865.60	89,306.93	3,441.33	4.01%
Gastos Personal Soporte	48,636.80	61,729.36	13,092.56	26.92%
Gastos Personal Administrativo	63,214.35	49,119.27	-14,095.08	-22.30%
Gastos Operativos Desarrollo	42,474.37	53,814.82	11,340.45	26.70%
Gastos Operativos Soporte	11,214.14	12,431.45	1,217.31	10.86%
Gastos Operativos Administrat.	62,206.32	64,315.48	2,109.16	3.39%
Gastos Operativos Gestión	3,506.48	5,155.00	1,648.52	47.01%
Total de Gastos	317,118.06	335,872.31	18,754.25	

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 59.59% frente a los ingresos totales

del ejercicio 2015. Mientras que el gasto de personal en el ejercicio 2014 representó el 62.35%.

Todos estos datos generan un resultado positivo en el presente ejercicio por el valor de US\$. 22,685.53, lo que significa que existe una utilidad sobre las ventas del año 2015, que representan 6.33%, mientras que la pérdida sobre las ventas del año 2014 fue de -22.30%.

En relación a la distribución del 15% de participación a trabajadores, se lo realiza sobre el valor de US\$ 22,685.53 y el valor a distribuir es por un valor US\$ 3,402.83.

En relación al pago del Impuesto a la Renta, se lo realizará con base imponible de acuerdo a la conciliación tributaria cuyo valor es de US\$ 19,481.80 y el valor calculado a pagar por concepto de impuesto a la renta a la administración tributaria será de US\$ 4,286.00, menos los valores retenidos por concepto de impuesto a la renta durante el año 2015 fue de US\$ 7,076.90 más US\$ 5,522.75 del 2014, provocando un crédito tributario total incluido de años anteriores de US\$ 8,313.65.

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 2015: Se obtuvo una Utilidad Neta Antes de Impuestos y Participación de US\$ 22,685.53; luego del correspondiente Pago a Trabajadores e Impuesto a la Renta según las normativas de ley se tiene una Utilidad Neta de US\$ 14,996.70, de los cuales se constituye una Reserva Legal del 10% de la Utilidad Neta por un valor de US\$ 1,499.67 totalizando un valor de US\$ 13,497.03 a disposición de los Accionistas.

UTILIDADES DEL AÑO 2015

- Utilidad Contable Antes de Participación:	\$	22,685.53
- 15% Participación empleados y trabajadores	\$	3,402.83
- Impuesto a la Renta	\$	4,286.00
- Reserva Legal	\$	1,499.67
- Utilidad a disposición de accionistas	\$	13,497.03

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 31/12/2015	RESERVA LEGAL	RESERVA FACULTATIVA	DISTRIBUCION DIVIDENDOS	PATRIMONIO 31/03/2016
Capital	\$421,000.00				\$421,000.00
Reserva Legal	\$7,840.45	\$1,499.67			\$9,340.12
Reserva Facultativa	\$39,373.67				\$39,373.67
Pérdida Acumulada	\$-57,813.11				\$-57,813.11
Resultados 2015	\$14,996.70	\$-1,499.67		\$-13,497.03	\$0.00
Total	\$425,397.71	\$0.00	\$0.00	\$-13,497.03	\$411,900.68

Recomendaciones

La administración sugiere se reparta un dividendo del 100% del valor disponible para los accionistas.

Con la intención de repotenciar a Software de la Sierra S.A., y luego de un periodo de estabilización, se recomienda a la Junta General redefinir la estructura administrativa gerencial, para que esta a su vez redefina las áreas operativas y comerciales de la compañía.

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