

# INFORME ANUAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS

SISHA SOLUCIONES INTEGRALES DE SOFTWARE Y HARDWARE ECUADOR S.A.

Marzo 17, 2014

## Periodo: EJERCICIO FISCAL: 2.013

En mi calidad de Gerente General de SISHA SOLUCIONES INTEGRALES DE SOFTWARE Y HARDWARE ECUADOR S.A., a continuación me permito sintetizar la situación de la Compañía en aspectos financieros y comerciales al finalizar el ejercicio fiscal: Enero 01, 2013, hasta Diciembre 31, 2013.

## OBJETIVOS DEL INFORME:

- Suministrar la suficiente información relacionada con el funcionamiento, alcance de los resultados y logros obtenidos por SISHA SOLUCIONES INTEGRALES DE SOFTWARE Y HARDWARE ECUADOR S.A. durante el pasado ejercicio económico 2013.
- Presentar un análisis y de los resultados obtenidos al cierre del período 2013.

## CIFRAS MACROECONÓMICAS:

A continuación generalidades macroeconómicas nacionales que serán de bastante utilidad para ubicar el entorno de nuestra de la compañía.

Indicadores Económicos del país durante el año, (Fuente: BCE Banco Central del Ecuador):

INFLACION ACUMULADA ANUAL:	2,70% ▼
SALARIO BÁSICO MENSUAL (2.013):	U\$ 340.00 ▲
PIB ** Crecimiento real:	3.5% ▲
RECAUDACION TRIBUTARIA	U\$ 12.553 millones

El pasado año 2013 constituyo un período cargado de inconvenientes en el área de cartera, esto nos ocasiono mucha inestabilidad, adicionalmente, desde inicios da año se dejo de facturar por concepto de servicios técnicos al cliente **Acero de los Andes y la Fundacion Rosa Luxemburg** esto debido a la no renovación del contrato de mantenimiento, esta pérdida de estos potenciales clientes, afecto drásticamente el cumplimiento de los presupuestos para este año y también nos ocasiono la pérdida reflejada en los estados financieros al cierre del ejercicio económico.

Debido a la tendencia actual de los clientes con respecto a los contratos de mantenimiento, nos vemos en la necesidad de replantear el giro del negocio que fue nuestro objetivo primordial. Este año hemos logrado incrementar las ventas de productos terminados, ventas que se han enfocado en dar un servicio integral a los actuales clientes es decir que no solo prestamos servicios informáticos sino también vendemos productos terminados, claro que esta actividad en muchas ocasiones está sujeta a la interferencia de los grandes proveedores que no respetan la relación de proveedor y distribuidor y realizan ventas directas a usuario final a precios sin comparación frente a los cuales no podemos competir. Estas prácticas desleales a menudo vienen a afectar el trabajo que como distribuidores esperamos realizar.

De igual forma nos enfrentamos a otra situación que vale la pena mencionar y es la existencia de condiciones muy duras impuestas por nuestros grandes proveedores créditos mínimos en monto y número de días, la práctica es únicamente otorgar un crédito de treinta días, y en contraposición nuestros clientes se han inventado políticas sustancialmente beneficiosas para sí, sin opción a negociarlas, unos colocan como política el pago a los 60 días, otros sin tener política se alargan por meses que pueden inclusive superar los 5 meses a un año. Estas realidades nos obligan a trabajar para el día a día, con pocas opciones de crecimiento sino más bien logrando únicamente subsistir.

Para mí es un reto diario seguir posicionando a la Compañía en el mercado, con políticas de atención al cliente entregando un valor agregado que sea palpable y que permita que la relación con los clientes sea más fuerte a la hora de evaluar costo beneficio.

## **CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS**

Tomando en consideración los factores antes mencionados y que brevemente tratamos de resumir, puedo informar que la compañía SISHA SOLUCIONES INTEGRALES DE SOFTWARE Y HARDWARE ECUADOR S.A. ha sufrido una reestructuración, con nuevos retos y ganas por parte de la administración de seguir fortaleciendo el negocio continuar en la línea de crecimiento mediante la captación de nuevos clientes

incorporando a la Compañía nuevo personal que refresque las actividades y que a través de los retos personales podamos hacer uno en común y es colocar todo nuestro contingente a favor de la Compañía y establecer nuevas líneas en donde se pueda poco a poco incursionar.

## **PATRIMONIO**

Los resultados de la compañía para el ejercicio económico 2013 fueron pérdidas que se explican por sí solas con la información que se está proporcionando.

Aplicando las regulaciones vigentes normadas por la Superintendencia de Compañías, SISHA SOLUCIONES INTEGRALES DE SOFTWARE Y HARDWARE Ecuador S.A implemento las Normas Internacionales de Información financiera NIIFs, a sus balances al 31 de diciembre del 2010 y 2011.

## **VENTAS**

Los ingresos por ventas del año 2013 se originaron por la facturación tanto de bienes como de servicios relacionados con su actividad principal, durante el año 2013 los ingresos por ventas fueron de USD 207,194.35

## **COSTOS Y GASTOS**

Los costos y gastos del ejercicio 2013 ascienden a usd \$ 211,098.11 y porcentualmente se refleja un crecimiento que se relaciona directamente con la reducción de los ingresos por venta de servicios y los costos y gastos fijos que son inevitables.

## **IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS**

Debo informar que nos encontramos al día en el pago de impuestos presentación de reportes al Servicio de Rentas Internas, impuestos municipales, Contribuciones a la superIntendencia de Compañías, servicios públicos. Hasta la presente fecha se encuentran pagos y en orden.

Muy atentamente,

**MARGEORY LAGUNA.**, Loda.