

INFORME ANUAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS

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

Marzo 21 2018

Periodo: EJERCICIO FISCAL: 2017

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 2017, hasta Diciembre 31, 2017

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 ejercicio económico 2017

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 de Ecuador)

	2017	2016
PIB (C) (Miles de millones de dólares)	27.1	26.1 ▼
PIB (P) (Miles de millones de dólares)	27.3	26.1 ▲
PIB (P) (Miles de millones de dólares)	27.3	26.1 ▲
PIB (P) (Miles de millones de dólares)	27.3	26.1 ▼
PIB (P) (Miles de millones de dólares)	27.3	26.1 ▲

Fuentes como la Cepal informa que el Ecuador prevé una recuperación moderada del 2.2% para el año 2018, esto luego de obtener como resultado del año 2017 un crecimiento promedio del 1.3%, en este organismo recomiendan ampliar el espacio fiscal

de acuerdo con la realidad del país, mantener el activismo tributario, intentar reducir la evasión fiscal, así como fortalecer la administración tributaria.

El pasado año 2017 fue complejo para la compañía SISHA SOLUCIONES INTEGRALES DE SOFTWARE Y HARDWARE ECUADOR S.A., tanto las operaciones como los ingresos han sufrido una disminución, muchos clientes dejaron de cancelar sus obligaciones provocando un crecimiento de la cartera. Para nosotros esta reducción fue en general no solo para los servicios que prestamos sino también para la venta de equipos de cómputo partes y piezas.

Como en otros años competir con grandes proveedores resulta una tarea titánica y muy poco satisfactoria al final del día, ya que constituye una lucha en la que siempre gana el más fuerte, sin embargo tenemos el ánimo para continuar luchando por posicionarnos generando un servicio integrado de calidad que sea atractivo para nuestros clientes. En la actualidad existen ciertos factores que complican el poder contar con solvencia para las transacciones de negocios que implica tener créditos con proveedores muy limitados y créditos con nuestros clientes que son muy abiertos y que en más de una ocasión nos han afectado en la tarea de tomar decisiones con respecto a nuevos negocios.

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS

Tomando en consideración los factores antes mencionados y que brevemente tratamos de resumir, es poco satisfactorio informar a ustedes que la compañía SISHA SOLUCIONES INTEGRALES DE SOFTWARE Y HARDWARE ECUADOR S.A. se mantiene con operaciones mínimas tratando de lograr el crecimiento posible en época de crisis.

PATRIMONIO

Los resultados del año 2017 fueron pérdida, sin embargo gracias a los resultados obtenidos en años anteriores logramos mantener un patrimonio positivo que no permite continuar operando.

Aplicando las regulaciones vigentes normadas por la Superintendencia de Compañías, SISHA SOLUCIONES INTEGRALES DE SOFTWARE Y HARDWARE Ecuador S.A. implementó 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 2017 se originaron por la facturación tanto de bienes como de servicios relacionados con su actividad principal, los ingresos anuales obtenidos por el giro normal del negocio fueron de USD 106 560 18 dólares mientras que en el año 2016 fueron de USD \$ 114,068,08 dólares este valor equivale al 7% menos que el año 2016.

COSTOS Y GASTOS

Los costos y gastos del ejercicio 2017 ascienden a USD \$ 114,697,26 dólares y los costos gastos del año 2016 fueron de USD \$ 116 810,40 dólares porcentualmente estas cifras son el 2% menos que el año 2016. La principal causa es la contracción del 7% en las ventas de la Compañía por el efecto de la crisis económica que atraviesa el país

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2018

Trabajar con optimismo cada día, tratar de buscar oportunidades en época de crisis, concentrarnos en buscar alianzas estratégicas que nos permitan diversificar los servicios y ventas. Hacer planes de cobranza con los clientes que tienen cartera pendiente de pago

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, Ing.