

INFORME DEL GERENTE PERIODO 2006

Quito, 15 de febrero de 2.007

1.5169

Señores
Socios de la Compañía
Servicios Integrados SI
Patricio Tinajero Cia. Ltda.
Presente.-

De mis consideraciones:

Por medio de este informe pongo en su disposición y conocimiento los resultados de las operaciones de la empresa por el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del 2006, así como de los detalles relevantes de mi gestión durante el año.

1.- Entorno de las actividades

Durante el año 2006, se aprecia un cambio hacia el mejoramiento del ambiente general de incertidumbre que se registró en el año anterior. En canto al desempeño de los distintos sectores empresariales se aprecia un ambiente que si bien no podemos calificarlo de entusiasta, si reporta un grado medio de interés por nuevas inversiones, se puede medir en el desempeño de las negociaciones en Bolsa de Valores, que ha registrado importantes operaciones con nuevos emisores que están confiando en estos mercados. Los industriales por lo general están optimistas por el posible avance en el Acuerdo de Libre Comercio con EEUU, en la expectativa de que Ecuador pese a los avisos y mensajes negativos que envía el Gobierno se una a los procesos con Perú y Colombia para alcanzar este importante acuerdo comercial.

El sector financiero mantiene un buen grado de apertura para depositantes y demandantes de crédito, por lo que el volumen de sus ganancias es razonable pero opera en el entendido de que será muy difícil alcanzar grandes operaciones de negocios ya que como si dijo el nivel de inversiones es más bien receloso y por ende poco dinámico.

Los precios internacionales de los comodities registra alzas que son preocupantes, al menos en el caso del petróleo y productos agrícolas destinados a la generación de fuentes de energía alternativa, lo que incidirá definitivamente en los costos de los bienes importados. Los excedentes de producción no alcanzarán a cubrir la demanda creciente de los grandes nuevos mercados, lo que también incidirá en el incremento internacional de precios.

Podemos afirmar que en general la situación de la economía sigue el ritmo de crecimiento del año anterior, sin que haya avances significativos pero que en el futuro se ve posibles fuertes fluctuaciones del tipo de cambio en monedas fuertes, en especial en el dólar de EEUU., por las mismas razones indicadas.



Estas condiciones de la economía dan apertura a nuevas necesidades de las empresas y de los empresarios ecuatorianos lo que para nuestra firma es una gran oportunidad para revisar las estrategias de productos y la incorporación de nuevas líneas de negocios.

2.- Planeación de desarrollo de la firma.

Muchas empresas han decidido enfrentar el reto de elaborar sus planes de mejoramiento continuo, en modelos de Aseguramiento de la Calidad, en la adopción de sistemas ISO, así como también buscar nuevas soluciones para los problemas empresariales y familiares.

Esta situación nos permite mirar algunas oportunidades para emprender en otros espacios de los servicios profesionales desarrollando productos orientados a brindar atención a nuestros clientes entregándoles nuevos servicios que brinde soluciones o alternativas en estos campos.

Encontramos una gran opción para volver a los conceptos iniciales de la firma, cuando se veía el mercado insatisfecho de muchos servicios profesionales, de ahí tuvimos la inspiración para construir la imagen de la empresa que se representó en su propio nombre de Servicio Integrados.

Los productos sobre los que estamos investigando y formulando su desarrollo, son los siguientes: Planeación Estratégica, Valoración de Empresas, Remuneración Variable, Finanzas Familiares, Gobierno Corporativo, Responsabilidad Social Corporativa, estas nuevas líneas de negocios se acompañan de las existentes de: asesoría e implementación de sistemas administrativo-financieros, servicios contables, servicios especiales de análisis de cuentas y revisiones especiales, automatización, organización, estudios económicos y asesorías en impuestos y otros aspectos propios del desempeño de los negocios.

2.- Cumplimiento de Objetivos

Del acuerdo suscrito con Cybersoft no hemos logrado todo el avance que esperamos, por falta de varios elementos que nos hubieran ayudado a impulsar más este proceso de cambio de plataformas y desarrollo de nuevas aplicaciones. El año nos deja un saldo negativo en este cometido, sin embargo debemos señalar que se concluyeron varios proyectos.

En cuanto a los planes de capacitación se tuvo buenos y malos resultados, optando como efecto de este resultado de las evaluaciones por decidir el cambio de una buena parte de la nómina, por lo que se debe estudiar el financiamiento y estrategia de la renovación de este personal y más de fijar nuevos parámetros de selección y capacitación. Esto se confirma con lo sucedido el año anterior, por lo tanto reforzamos el proceso de cambio de cuadros y una recalificación de todo el personal actual.

Los logros importantes han sido obtener después de esta rigurosa experiencia un grupo de profesionales que lograron pasar esta etapa y se incorpora al trabajo con un nivel mucho más alto, lo que significa la confianza para emprender nuevos contratos y mejorar en forma importante la calidad de los servicios especializados que estamos entregando a nuestros clientes.



Patricio Tinajero CPA
Gerente de Servicios Integrados SI. Patricio Tinajero Cia. Ltda.

Al final del año podemos decir con satisfacción que luego de este proceso de ajuste interno estamos en mejores condiciones de enfrentar el mercado.

3.- Cumplimiento de las resoluciones de la Junta General

Tengo a bien reportar que hemos dado fiel cumplimiento a las resoluciones de la Junta General.

4.- Resultados económicos

En el año 2006 alcanzamos un nivel de ventas de servicios por USD \$ 848.922,01 que representa un incremento del 57% con relación al año anterior, índice muy importante y que fue un objetivo de la Gerencia. Es importante resaltar que la práctica diaria de mejoramiento de procesos y motivación al personal ha hecho que el índice de productividad haya mejorado, lo que se refleja en que el 57% de las ventas se hayan destinado al sistema de remuneraciones del personal, esto es el 10% menos que el anterior año.

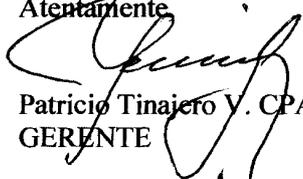
La utilidad generada en el período alcanza a USD \$ 59,612.46. de los cuales corresponde el 15% USD \$ 8,941.87 a los colaboradores; el monto de la reserva legal es USD \$ 1,900.15; el 25% de impuesto a la renta sería USD \$ 12,667.65.

La Gerencia propone que de la utilidad generada no se destine a inversión de capital y que se mantenga como utilidad no Distribuidas dentro del grupo patrimonial de la firma conforme lo permite la ley,.

Como se puede ver esta Gerencia y sus colaboradores han logrado objetivos y metas que han permitido a la Firma alcanzar un crecimiento sostenido, premisas que se mantendrán en el próximo año 2007, año en el que Servicios Integrados fortalecerá su posicionamiento en el mercado.

Agradezco la confianza depositada en mi gestión.

Atentamente,


Patricio Tinajero V. CPA.
GERENTE

