



SKYPATROL
TELECOMUNICACIONES

**INFORME DE GERENCIA
PERIODO ENERO-DICIEMBRE/2010**

ANTECEDENTES

SKYPATROL S.A. fue constituida en Agosto del 2006, por lo que este es el cuarto año completo de existencia de la empresa y éste es el tercer año completo de operaciones de la misma.

I. OBJETIVOS PARA EL 2011

Realizar innovaciones tecnológicas relacionadas sobre todo con la Integración de Equipos y Accesorios para configurar sistemas de mayor complejidad. Reestructurar además la conformación interna de la Central de Monitoreo para brindar un servicio más ágil, disminuyendo los tiempos de reacción en la atención al Cliente. Se están consolidando además alianzas estratégicas para ampliar nuestro radio de acción.

II. DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Las políticas y normas dictadas por la Junta General de Socios han sido fielmente respetadas en todos y cada uno de sus acápites.

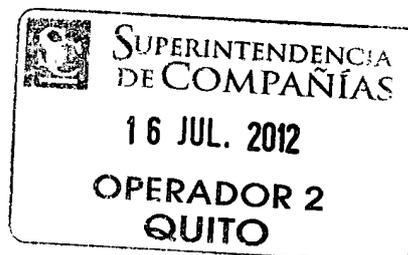
La Junta General ha actuado principalmente en la autorización para la Contratación de Créditos, otorgamiento de Garantías, ha revisado y aprobado los Estados Financieros del año 2009, con la revisión de los primeros resultados contables de la Empresa.

Cabe mencionar además que de acuerdo a lo que manda la Ley, todas las decisiones importantes tanto en el aspecto Legal como Financiero de la Compañía requieren previa autorización de la Junta General de Socios, que es el máximo Organismo dentro de la misma.

III. PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

En el año 2009 se consolidó y mejoró la empresa en sus Areas Administrativa, Técnica y Operativa, definiendo procesos y responsabilidades en cada una de ellas, poniendo énfasis en la Central de Monitoreo, que es la cara visible de la Empresa hacia los clientes.

7





SKYPATROL
TELECOMUNICACIONES

IV. PRINCIPALES ASPECTOS LABORALES Y LEGALES

Estamos realizando incremento de personal sobre todo en la áreas Técnica y de Monitoreo. Nuestra relación obrero patronal y a nivel ejecutivo siempre se ha dado en términos muy cordiales, con un ambiente de trabajo placentero sin molestos contratiempos.

El desenvolvimiento de nuestra empresa no ha acarreado ningún problema que implique resolución jurídica y en los aspectos administrativos nos hemos mantenido en el entorno jurídico prescrito para el comercio. El personal que ha dejado de laborar en este período ha salido por mutuo acuerdo.

V. ASPECTOS DE LA COMERCIALIZACIÓN

Durante al año 2010 hemos seguido incrementando nuestra cartera de clientes y haciendo lo posible por mantener nuestra cartera actual de clientes. Por ello nuevamente tenemos un crecimiento del nivel de ventas durante el 2010.

Nuestros ingresos correspondientes al año 2010, suman un total de 388.500,97 DOLARES; cifra que marca un incremento del 65% respecto del año 2009, que muestra una tendencia similar a la del año anterior, que constituye una cifra importante, que esperamos sea mayor con la consolidación de proyectos que estamos emprendiendo en el 2011.

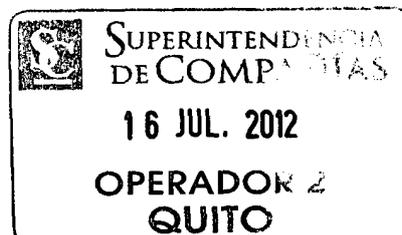
En cuanto a nuestra cartera, estamos definiendo procedimientos para facilitar el cobro de cartera sobre todo en provincias, para mejorar nuestra operatividad y a la vez brindar mecanismos más ágiles a nuestros clientes para el pago. Sin embargo de lo anterior, nuestro nivel de cartera vencida se mantiene en niveles bajos y muy aceptables.

Adicionalmente a fines del 2010 conseguimos la homologación del Sistema TAXITRACK para la implementación en Taxis Ejecutivos, lo cual nos abre otra puerta de comercialización de nuestro producto.

VI. PRINCIPALES ASPECTOS TECNICOS

En el aspecto técnico, estamos dando un giro hacia la Integración de sistemas y accesorios relacionados con GPS e implementación de Sistemas Digitales de Radiocomunicación; lo cual requiere una inversión en capacitación de nuestro personal técnico y operativo. Además, hemos puesto mucho cuidado en la adquisición de materiales y accesorios de instalación, de la mejor calidad, para garantizar la durabilidad y estabilidad de nuestras instalaciones, realizando conexiones de alta calidad.

1





SKYPATROL
TELECOMUNICACIONES

Hemos realizado convenios comerciales con otra Marca de Equipos GPS, logrando equipos de más alta calidad y confiabilidad. Seguimos siendo DEALER CERTIFICADO MOTOROLA en el Ecuador, en lo que se refiere a Equipos de Radiocomunicación; y somos también distribuidores directores del SOFTWARE RASTRAC para Monitoreo de Vehículos por medio de GPS. Esto nos ha permitido ofrecer mejores condiciones de negociación, y nos da mayor respaldo sobre nuestras ventas.

Para el año 2011 implementaremos además un Software para despacho de carreras de Taxis, y programas adicionales para dar servicios de Logística.

VII. ASPECTO FINANCIERO

El crecimiento de la Empresa ha traído consigo el incremento de ingresos, pero también el incremento de pasivos para poder poner en práctica los proyectos de integración de sistemas, y el incremento de costos, tanto fijos como variables.

Sin embargo, en el año 2010, se obtuvo una utilidad de 17.216,73 DOLARES, resultado que representa un incremento de algo más del 300% con respecto al valor del año 2.009, este porcentaje muestra que la empresa está en marcha y que sus operaciones tienden ya a estabilizarse y sus ingresos a tener una tendencia creciente.

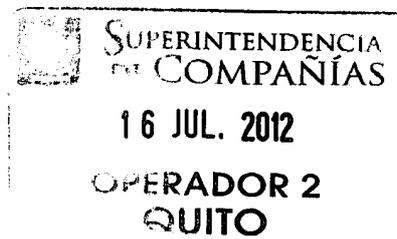
VIII. PROPUESTA CON RESPECTO A LOS RESULTADOS

Se decidió que la utilidad obtenida en el período/2009, luego de todos los descuentos que manda la Ley, se reinvertirá en la Empresa para el siguiente año, según resolución tomada por la Junta General.

IX. RECOMENDACIONES

El deseo de la Empresa de diversificar las aplicaciones de su producto, implican una serie de cambios e innovaciones en las diferentes áreas de la misma; por todo ello se recomienda:

1. Dar políticas claras para cumplir el papel fundamental que cumple la Central de Monitoreo en la prestación de Servicios, concientizando al personal sobre la importancia de su labor y motivándolo en forma permanente.
2. Consolidar la imagen de la Empresa con su nuevo Sistema homologado, y realizar una campaña de promoción del mismo.

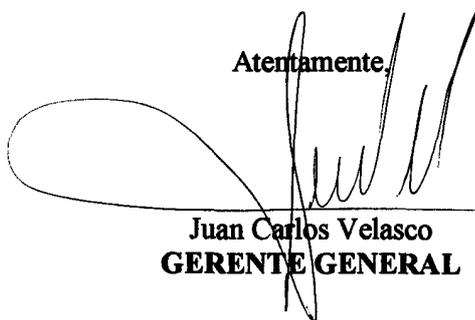




SKYPATROL
TELECOMUNICACIONES

3. Capacitar lo más que se pueda, al personal técnico y monitoreo, para ir acorde con el incremento de cantidad de clientes que generará la comercialización de este nuevo Sistema.
4. Investigar permanentemente sobre nuevas opciones de integración y aplicaciones de nuestros productos para mantenernos actualizados y a la vanguardia dentro de las empresas de la Rama.

Atentamente,



Juan Carlos Velasco
GERENTE GENERAL

