

Ing.

Renan Ortiz Toapanta

Presidente de Sistemas Integrados de Protección SIDEPRO CIA. LTDA.

Presente.-

De mi consideración:

Yo, Ing. José Danilo Loza Narváez en mi calidad de Gerente General de la empresa Sistemas Integrados de Protección SIDEPRO CIA. LTDA. de conformidad con la Ley de Compañías y al estatuto de la empresa vigentes, me permito presentar a usted Sr. Presidente mi informe de las labores Administrativas y Financieras de la empresa comprendido en el período del 1 de enero al 31 de diciembre del año 2009, mismo que lo desgloso en tres áreas principales:

- Area Financiera
- Area Administrativa
- Area Societaria

AREA FINANCIERA:

Sr. Presidente, en el año 2009 la empresa tuvo cierta intermitencia por el cambio de Gerente General en dos oportunidades, ventajosamente se tuvo estabilidad económica como resultado de los proyectos que se desarrollaron en el año 2009, me permito además resaltar los siguientes puntos que considero son de suma importancia como:

En el año 2009 nuevamente no se pudo ingresar un buen volumen de clientes al servicio de monitoreo que brinda la empresa Wackenhut sin embargo si se experimentó un leve crecimiento de los mismos de tal forma que se ingresaron quince nuevos usuarios a este servicio, atribuible esta situación a la mínima comercialización de parte nuestros ejecutivos de ventas y además a la gran competencia de instaladores informales en el mercado, las empresas distribuidoras de otras marcas de seguridad a nivel nacional también efectuaron nuevas campañas de publicidad y redujeron precios acaparando así gran parte de nuestros clientes denominados de distribución y por ende del mercado en sí; factores como los indicados tuvieron gran incidencia en la venta de los productos de seguridad electrónica, vigilancia por video, telefonía, radiocomunicación, entre otras haciendo que la empresa tenga que reducir su margen de utilidad en estos productos.

Las políticas tributarias adoptadas por el gobierno en el año 2008 y ejecutadas por el Servicio de Rentas Internas (SRI) tuvieron serias implicaciones en la liquidez de las empresas incluida la nuestra debido especialmente a la recuperación del 12% del Impuesto al Valor Agregado por las ventas realizadas a todas las entidades del sector público a quienes se facturó con tarifa 0% durante la mayor parte del año, esta política fue cambiada únicamente a partir del 1° de noviembre del año 2009.

Se cambió además la codificación y conceptos de las retenciones en la fuente del Impuesto a la Renta obligando así a las empresas a reestructurar sus archivos y sistemas contables cambiando la presentación de los denominados anexos transaccionales para el SRI, lo cual implicó inversión de tiempo y recursos.

Desde el año 2008 se viene utilizando el Portal del Sistema Nacional de Contratación Pública para las ventas y cotizaciones a los organismos del estado lo cual obligó a la empresa a "invertir" tiempo, recursos humanos y económicos para poder participar en los diversos procesos a los cuales fue invitada la empresa y en los cuales se puede o ganar dichas negociaciones después de haber presentado los documentos precontractuales y archivos solicitados por las entidades contratantes. De la participación en varios procesos se obtuvo algunos resultados interesantes entre ellos el más relevante es el contrato obtenido mediante Subasta Inversa Electrónica denominado "Implementación de Infraestructura de red inalámbrica de servicios de banda ancha, que permita el acceso a Internet y otros servicios de valor agregado en varias instituciones educativas y públicas del Cantón Pelileo" por un monto de \$285.000 cuya ejecución se concretó desde el mes de Agosto 2009 a Enero 2010, no obstante se venía trabajando en este proyecto desde aproximadamente el mes de mayo 2009, la recepción del anticipo de este contrato permitió cierta solvencia económica a la empresa.

Es importante mencionar que al trabajar mediante el portal de compras públicas las ventas de las líneas comerciales convencionales de la empresa tuvieron una seria reducción ya que no se logró

Av. Atahualpa 3-13 y Shyris
casilla 18-01-103
info@sidepro.com.ec

Ruíz de Castilla 763 y Andagoya
Edf. Expocolor

03 2851175
03 2852822
02 2227868

realizar ventas directas a estas instituciones públicas, es así que al ingresar a varios procesos los precios con los que el resto de oferentes ganan las subastas, cotizaciones, invitaciones por ende la ínfima cuantía son extremadamente bajos y la empresa en estas condiciones no está en capacidad de competir con ellos, ocasionando así que el volumen de ventas de estas líneas se reduzca de manera significativa.

Cabe aclarar además que la empresa no disponía de personal exclusivo para la elaboración, participación y desarrollo en estos proyectos motivo por el cual se dispuso del tiempo y recursos del personal de contabilidad y área técnica para la ejecución de los mismos lo cual en cambio tuvo como resultado el retraso de varias actividades normales de los departamentos antes indicados.

Para la ejecución del proyecto del Municipio de Pelileo se realizó la importación directamente desde la empresa Airspan de Israel de la mayor parte de equipos lo que también en un mínimo porcentaje nos permitió abaratar costos y poder competir en el mercado, otra parte de los equipos se adquirió de manera local en empresas afines a nuestra línea comercial.

La fuerte crisis económica a nivel mundial y nacional provocó además que desde los dos últimos meses del año 2008 no se pueda obtener créditos en el sistema financiero local por lo cual no se dio prioridad a la compra de inventarios ni activos fijos, aclarando además que las garantías que se solicitaban en los bancos fueron únicamente de carácter hipotecario.

Con los antecedentes indicados, la situación financiera de la empresa la detallo en forma resumida de la siguiente manera:

Los ingresos totales por ventas de inventarios tuvieron un decremento del 40.81% pues al 31 de diciembre se facturó únicamente \$226.605,06 con un costo total de ventas de \$85.919,41 es decir un 64,75% menor al del año 2008; esto nos dio un margen bruto de \$ 140.685,65, los gastos en que se incurrió para la comercialización ascendieron a \$ 119.757,89 esto es un 5,42% menor que el año 2008, El total de costos y gastos de la empresa fue de \$205.677,30.

La reducción del costo de ventas se debe exclusivamente a la acumulación de inventarios en tránsito por la ejecución del contrato con el Municipio de Pelileo.

La utilidad obtenida en este año fue de \$20.927,76 que significa un incremento del 68.21% más que el año anterior.

Cabe mencionar que el incremento de la utilidad se debe a que en la ejecución del proyecto del Municipio de Pelileo existen fuertes costos y gastos por mano de obra, servicios profesionales, inventarios, entre otros que por su naturaleza no fueron ingresados en el período económico en mención y deberán ser contabilizados en el año 2010 en donde se concreta la entrega del proyecto.

En cuanto a los activos fijos no se tuvo variaciones significativas.

Sr. Presidente se está ya tomando atención a la visita y explotación de nuevos mercados como resultado de la participación en los procesos publicados a nivel nacional en el portal de compras públicas, por lo será necesario brindar el apoyo necesario para la consecución de los mismos.

AREA ADMINISTRATIVA:

En el año 2009 al entrar la empresa en el proceso de reestructuración e incremento de departamentos y áreas de trabajo se analizó la contratación de una persona externa para el cargo de Gerente General gestión que se concretó con la designación del Sr. Patricio Mayorga como nuevo gerente con fecha 10 de Julio del año 2009, el Sr. Mayorga por motivos personales dejó de colaborar con la empresa encargando la gerencia temporal al Ing. Geovanni Brito en ese entonces Presidente de la empresa desde Agosto a Septiembre del año 2009. A partir del 1° de Octubre se contrató como Gerente General al Ing. José Danilo Loza quien viene ejerciendo esta función hasta la presente fecha y como Presidente se encuentra el Ing. Renán Ortiz.

A inicios del mes de Abril la Sra. Patricia Ibarra Auxiliar de Contabilidad quien estaba a cargo del manejo de facturación y bodega presentó su renuncia lo cual también dificultó el cuadro y revisión de la información de esta área, fue únicamente a finales del mes de septiembre que se contó con una nueva auxiliar de contabilidad para la supervisión de esta área.

En el cargo de Secretaria se tuvo nuevamente serios inconvenientes por la constante rotación del personal lo que no permite tener un adecuado archivo secuencial de la documentación de la empresa y ocasiona problemas al resto de departamentos.

Los pagos por concepto de compras a proveedores, remuneraciones, comisiones, provisiones, beneficios, impuestos y otros servicios ocasionales se los fue cancelando a las fechas en que la empresa disponía de flujo de efectivo. Los servicios básicos, viáticos, materiales y suministros se han mantenido casi en el mismo nivel que años anteriores.

En el departamento técnico se incrementó por ciertos períodos personal bajo contratación externa para la instalación de los equipos de las líneas convencionales ya que el personal propio de la empresa se encontraba ejecutando el proyecto del Municipio de Pelileo, se contó además con la colaboración de algunos estudiantes que realizaron pasantías y prácticas pre-profesionales en la empresa.

El departamento de ventas laboró durante todo el año con el mismo personal.

Es necesario además fortalecer o implantar nuevos mecanismos de control, políticas y metodología de ventas para llegar a optimizar los recursos y poder tomar las decisiones más acertadas, gestión que la estoy realizando de manera normal.

AREA SOCIETARIA:

En el año 2009 el paquete societario de SIDEPRO no ha sufrido ningún cambio y continúan como socios de la empresa los señores Geovanni Brito y Renán Ortiz.

Nuestro capital es de \$ 500,00 el cual está enmarcado dentro de los parámetros legales.

Se sugiere analizar el incremento del capital para estar en capacidad de competir con otras empresas de nuestra misma línea comercial, así como de las reservas legales y facultativas de la misma.

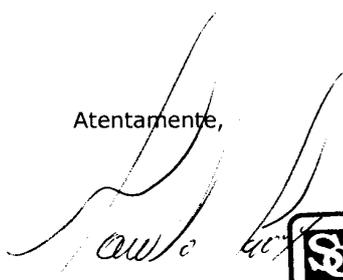
Luego de analizados estos puntos le hago notar Sr. Presidente que el manejo de la empresa requiere de tiempo, empeño y colaboración de todo el recurso humano de la empresa y más aún de la parte directiva y societaria al ser los responsables de coordinar y direccionar las acciones que lleven al crecimiento y beneficio de la organización.

Para finalizar el presente informe, expreso mi compromiso de contribuir con la empresa y seguir trabajando para superar los obstáculos y la competencia que se presente, de igual manera aspiro contar con la colaboración de los socios y recurso humano de la institución.

Ing. Ortiz, queda a su disposición este documento y quedo a la espera de cualquier inquietud y poder despejarla en cuanto lo crea conveniente.

Ambato, 23 de Abril del 2010

Atentamente,


Ing. José D. Loza Narváez
GERENTE GENERAL

