

**INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO ECONOMICO
AÑO 2012**

Ing.
Renan Ortiz Trapanza
Presidente de Sistemas Integrados de Protección SIDEPRO CIA. LTDA.
Presente.-

De mi consideración:

Señor Presidente, Yo Ing. Geovanni Brito Morcayo en mi calidad de actual gerente de la compañía considero relevante indicar los siguientes temas:

Como es de su conocimiento en el mes de Noviembre del año 2012 se recibió la renuncia del Ing. Jorge Luis Sánchez al cargo de Gerente General funciones que las venía desempeñando desde Noviembre del año 2010, por tal motivo la empresa procedió a realizar la correspondiente selección de personal para ocupar el cargo vacante, luego de este proceso se contrató los servicios del Ing. Diego Eduardo Pazán quien asumió sus funciones en Diciembre del 2012.

Lamentablemente no existieron los informes que soporten y detallen la actividades empresariales del año 2012 conocidas, recibidas y asumidas por el Ing. Diego Pazán, aclaro además que en el período de administración del mencionado Ingeniero se tuvo algunos inconvenientes debido a las constantes ausencias de parte del Ing. Pazán, de tal forma que debido a su injustificada ausencia por largos periodos en los meses de febrero y marzo a inicios de abril del presente año se procedió a cancelar su nombramiento como representante legal de la empresa.

Por este motivo el retraso en la presentación de la información societaria, financiera y tributaria de la empresa, lo que hizo necesario solicitar una prórroga a la Superintendencia de Compañías para la legalización de los estados financieros.

Superados estos inconvenientes presento a su consideración la información empresarial acogiéndome a las últimas disposiciones legales y estatutarias emitidas por las entidades de control, mediante los siguientes puntos:

1.- CUMPLIMIENTO DISPOSICIONES LEGALES AÑO 2012

Dando cumplimiento a las últimas resoluciones emitidas por la Superintendencia de Compañías la empresa presentó en el año 2011 el cronograma de implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF.

Habiendo revisado criterios de adopción, implementación y aplicación de dichas normas se autorizó aplicar **NIIF para Pymes** (pequeñas y medianas empresas) considerando principalmente: el monto de activos y la cantidad de empleados con los que cuenta la empresa.

Dentro de este proceso se seguirán puliendo ciertas políticas y procedimientos que legalmente se nos permita hacer, mismos que serán coordinados con el departamento financiero.

Se plantea además contratar servicios externos que supervisen la correcta aplicación de las normas internacionales.

En cuanto a nuevas disposiciones tributarias y laborales se han cumplido todas a cabalidad y oportunamente.



2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS AÑO 2012

Durante los primeros meses del año 2012 se desarrolló y ejecutó varios trabajos correspondientes a los procesos ganados y adjudicados en los últimos meses del año 2011.

Así mismo la empresa siguió participando en algunos procesos publicados mediante el portal del Sistema Oficial de Contratación Pública (SOCP) en donde se ganó varias negociaciones con entidades del sector público destacan entre ellas con el Gobierno Municipal de Ambato, Universidad Técnica de Ambato, Municipio de Otavalo, Empresa Eléctrica de Kibimba, entre otras, así mismo se trabajó con entidades del sector privado entre las más representativas Plásticaucho, en donde se desarrollaron trabajos complementarios en los sistemas instalados en años anteriores.

Lamentablemente debe indicar que las ventas generales de la empresa han sufrido una considerable reducción en comparación al año inmediato anterior, esto debido a la poca comercialización de las líneas comerciales convencionales.

3.- HECHOS RELEVANTES AÑO 2012

AREA ADMINISTRATIVA

La empresa sigue trabajando con los siguientes departamentos:

- Proyectos
- Ventas
- Técnico
- Financiero

Cada departamento está dirigido por un jefe o gerente de departamento quienes a su vez son supervisados de cerca por la gerencia general.

El departamento de proyectos es el encargado de preseleccionar los procesos publicados en el portal de compras públicas y evaluar su factibilidad lo que nos permite participar en los mismos.

El departamento de ventas sigue manejando la comercialización con entidades del sector público colaborando también con el departamento de proyectos.

El departamento técnico ejecuta físicamente los trabajos que nos han sido adjudicados mediante el departamento de ventas, proyectos, atención y personal administrativo ocasionamente.

El departamento financiero se encarga de la parte contable, control de activos, pasivos y más transacciones producto del movimiento comercial de la empresa.

AREA LABORAL

Como se había indicado anteriormente en el mes de noviembre se procedió con el cambio de gerente general, cambio que no alcanzó los resultados y metas esperados.

En el departamento técnico fue necesaria la contratación de personal técnico externo temporal para la normal ejecución de los proyectos adjudicados.

Se resalta además la salida de la secretaria así como una persona del área contable a finales del año 2012 lo que provoca desfases y retrasos en la entrega y revisión de la información asignada a dichas personas.

El departamento de ventas se mantuvo con el mismo personal que al año 2011.

AREA LEGAL Y SOCIETARIA

SIDEPRO
SOLUCIONES INTEGRADAS



En el año 2012 el paquete societario de SIDEPRO no ha sufrido cambios, continúan como socios de la empresa los Ingenieros Geóvanri Brito y Ramón Ortiz.

Nuestro capital es de \$ 300,00 el cual está enmarcado dentro de los parámetros legales.

4.- SITUACIÓN FINANCIERA AÑO 2012

Sr. Presidente, en el año 2012 lamentablemente la recuperación de cartera con el sector público se volvió bastante compleja debido a procedimientos internos de cada institución lo que ocasionó que la empresa atravesara varios periodos de liquidez, sin embargo se trabajó con normalidad.

No olvidemos además proyectos puntuales en los cuales no se ha podido concluir los trabajos desde el año 2010 y otros en los cuales se ha tenido problemas en la entrega recepción de los mismos.

El Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del 2012 presenta cifras razonables desde el punto de vista financiero pese a la reducción de ventas globales, de tal forma que el activo corriente representa el 91.93% del activo total, el activo fijo el 7.69%, otros activos el 0.42% respectivamente.

El pasivo a corto plazo representa el 74.92% del pasivo total y el 92.13 % del activo total.

El patrimonio representa el 30.43% del activo total porcentaje que se enmarca dentro del mínimo requerido para poder participar en ciertos procesos de contratación pública.

La razón corriente (activo corriente/pasivo corriente) representa 1.76 veces, significando esto que por cada dólar que debemos disponemos de 1.76 para cubrirlo.

El índice de endeudamiento (Pasivo Total/Patrimonio) es del 3.29% cuando en varios procesos públicos se requiere que sea menor o igual a 1.5 lo que muchas veces nos impide participar en los mismos.

Según el Estado de Resultados Integral las ventas netas ascendieron a \$496,095,44, el costo de ventas fue de \$262,015,26 y los gastos administrativos y de ventas fueron de \$205,960,07 generando una utilidad de \$28,120,11 que representa únicamente el 5.67% sobre el total de las ventas.

Las ventas sufrieron una reducción del 23.96% en relación a las ventas del año 2011, dentro del costo de ventas se encuentran los valores por importación realizadas en el año 2012.

Se sugiere además tratar de reducir costos de importación buscando nuevos proveedores además de gastos de movilización y servicios profesionales externos lo que permitirá obtener una mayor rentabilidad.

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

Por la participación en el portal de compras públicas se ha ingresado a nuevos mercados es decir en otras provincias.

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 evitando sanciones y multas. Los servicios básicos, materiales y suministros se han mantenido casi en el mismo nivel que años anteriores.

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 acortadas, gestión que la estoy realizando desde que asumí el cargo de gerente general.

SIDEPRO
Evolución digital



5.- RECOMENDACIONES

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.

Se hace necesario que mediante escritura pública se actualice el giro comercial de la empresa incrementando nuevas líneas comerciales en el área electrónica lo que nos permitirá participar en variados procesos publicados y solicitados por entidades del sector público.

Analizados estos puntos le hago notar señor 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 representar, 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, eventualidades y/o competencia que se presente, de igual manera aspiro contar con la colaboración de su persona y del recurso humano de la compañía.

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

Ambato, 27 de Mayo del 2013

Atestamento,


Ing. Giovanni D. Brito M.
GERENTE GENERAL
SIDEPRO CIA. LTDA.



SIDEPRO
Innovación digital