

**INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO ECONOMICO
AÑO 2014**

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

De mi consideración:

Señor Presidente, Yo Ing. Giovanni Brito Moncayo en mi calidad de Gerente General de la compañía considero relevante indicar los siguientes temas:

Como es de su conocimiento el 9 de Abril del año 2013 se dio la designación de Gerente General para el Ing. Giovanni Brito quien asumió sus funciones y se renovó dicha designación el 9 de Abril del año 2014.

Presento a su consideración la información empresarial acogiéndome a las últimas disposiciones legales y estatutarias emitidas por las entidades de control, puntualizando en lo siguiente:

1.- CUMPLIMIENTO DISPOSICIONES LEGALES AÑO 2014

Dando cumplimiento a las últimas resoluciones emitidas por la Superintendencia de Compañías la empresa se encuentra trabajando mediante la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF para Pymes, es decir para pequeñas y medianas empresas.

Dentro de este proceso se seguirán puliendo ciertas políticas y procedimientos que legalmente se nos permiten 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 ya que durante el año 2014 han sido varias

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS AÑO 2014

Durante los primeros meses del año 2014 se desarrolló y ejecutó varios trabajos correspondientes a los procesos ganados y adjudicados en los últimos meses del año 2013.

Así mismo SIDEPRO CIA. LTDA. sigue participando en los diferentes procesos publicados en el portal del Sistemas Oficial de Contratación Pública (SOCE) en donde se ganó varias negociaciones con entidades del sector público destacan el Gobierno Municipal de Ambato, GAD de Baños, GAD de Latacunga, GAD de Tisaleo, GAD del Tena, GAD de Quinindé, GAD de Peñileo, Empresa Eléctrica de Riobamba, Empresa Eléctrica Ambato, Empresa Eléctrica de Latacunga, Ministerio del Interior, Comando de la Subzona Napo15, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE Extensión Latacunga, entre otras, además de seguir trabajando con entidades del sector privado.

Pese a todos los esfuerzos realizados durante el año lamentablemente debo indicar que las ventas globales de la empresa han sufrido nuevamente una reducción en comparación al año 2013, esto debido a la poca y casi nula comercialización de las líneas comerciales convencionales.

En este momento nuestra principal línea de comercialización constituyen los equipos de radiocomunicación, rama en la cual actualmente somos DEALER ORO con la marca Motorola.

3.- HECHOS RELEVANTES AÑO 2014

AREA ADMINISTRATIVA

La empresa actualmente cuenta con los siguientes departamentos:

- Ventas
- Técnico
- Financiero

Destaco que durante el año 2014 no se contó con el departamento de Proyectos.

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

El departamento de ventas sigue manejando la comercialización con entidades del sector público y privado.

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

El departamento financiero debido a las necesidades de liquidez ha tenido que colaborar en un 80% incursionado en las ventas mediante el portal de compra públicas, lo que también ha ocasionado inconvenientes en el procesamiento y presentación de la información financiera-económica, así mismo se encarga de la parte contable, control de activos, pasivos y más transacciones producto del movimiento comercial de la empresa.

AREA LABORAL

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

Se resalta además que durante el año 2014 se contrató los servicios de personal para secretaría, en contabilidad no se contrató a ninguna persona para apoyo, esto debido a los períodos de iliquidez que atravesó la empresa, lo que provoca que la en las funciones de contador también asuma las funciones de otras áreas.

El departamento de ventas se mantuvo con el mismo personal que el año 2013

AREA LEGAL Y SOCIETARIA

En el año 2014 el paquete societario de SIDEPRO no ha sufrido ningún cambio y continúan como socios de la empresa los ingenieros Geovanni Brito y Renán Ortiz.

Nuestro capital es de \$ 500.00 el cual está enmarcado dentro de los parámetros legales.

4.- SITUACION FINANCIERA AÑO 2014

Sr. Presidente, en el año 2014 lamentablemente la recuperación de cartera con el sector público siguió siendo demasiado compleja lo que ocasiona que la empresa atravesase constantes y serios períodos de iliquidez, debiendo considerar además que el porcentaje de utilidad de las negociaciones con el sector público son mínimos debido a la modalidad de puja electrónica que siempre se orienta a la reducción de precios finales en beneficio del estado.

El Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del 2014 presenta cifras razonables desde el punto de vista financiero pese a la reducción de ventas totales, de tal forma que el activo corriente representa el 89.40% del activo total, el activo fijo el 10.70%, no se cuenta con otros activos.

El pasivo a corto plazo representa el 84.60% del pasivo total y el 43 % del activo total

El patrimonio representa el 49.20% 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 2.08 veces.

El índice de endeudamiento (Pasivo Total/Patrimonio) es del 1.03%

Según el Estado de Resultados Integral las ventas netas ascendieron a \$409.309,52, el costo de ventas fue de \$254,029,56 mientras que los gastos administrativos y de ventas fueron de \$120.941.81 generando una utilidad de \$34.338.25 que representa únicamente el 8.39% sobre el total de las ventas.

Las ventas sufrieron una reducción de \$ 26.737.47 es decir del 6.13% en relación a las ventas del año 2013.

En el año 2014 fue necesaria la importación de pocos equipos ya que las adquisiciones de inventarios se las hizo mayormente a distribuidores nacionales.

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 como el caso de Guayaquil, Quito, con la línea de Radiocomunicación.

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

Es necesario además fortalecer o implantar nuevos mecanismos de control, políticas y metodología de ventas para optimizar los recursos, poder tomar las decisiones más acertadas, y sobre todo recuperar los márgenes y metas de ventas.

5.- RECOMENDACIONES

Se sugiere nuevamente analizar el incremento del capital societario para estar en capacidad de competir con otras empresas de nuestra misma línea comercial, así como fortalecer y asignar un mayor porcentaje para incremento de la reserva legal y facultativa.

Se hace necesario que mediante escritura pública se actualice el giro comercial de la empresa incrementando nuevas líneas comerciales en el área electrónica, líneas que la empresa si se encuentra en capacidad de desarrollar permitiendo así participar en más procesos de contratación pública.

Estimado señor Presidente reitero mi compromiso de contribuir con la empresa y seguir trabajando para superar cualquier eventualidad que se presente, actividades que requieren de mucho tiempo, empeño y colaboración y más aún de la parte societaria.

Para finalizar el presente informe aspiro contar con su colaboración así como con la de todo el recurso humano de la empresa, en pos de cumplir las metas establecidas y plantearnos nuevos retos.

Ing. Ortiz, este documento está a su entera disposición y quedo a la espera de cualquier inquietud que usted tenga.

Ambato, 28 de Abril del 2014

Atentamente,



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