

**INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO ECONOMICO
AÑO 2015**

Ingeniero
Renán Ortiz Toapanta
Presidente de Sistemas Integrados de Protección SIDEPRO CIA. LTDA.
Presente.-

De mi consideración:

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 2015 fui ratificado en el cargo de Gerente General por un período de un año a partir de esa fecha; y, habiendo concluido el año fiscal 2015 pongo a su consideración la información empresarial acogiéndome a las últimas disposiciones legales y estatutarias emitidas por las entidades de control, siendo puntualmente:

1.- CUMPLIMIENTO DISPOSICIONES LEGALES AÑO 2015

Dando cumplimiento a las normativas 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.

Es necesario adoptar ciertas políticas y procedimientos que legalmente se nos permita, especialmente referentes a: inventarios, provisiones laborales, ventas a al sector público, cuentas por cobrar, entre otras y que deberán coordinarse con el departamento financiero.

Es imperativo contar con servicios externos que supervisen la correcta aplicación de las normas internacionales ya que en el año 2015 no se pudo contratar estos servicios.

Las disposiciones legales y cambios tributarios en el 2015 han sido varios, muchos de ellos nos han afectado directamente tal es el caso del incremento de las tasas arancelarias, imposición de salvaguardas, cambio porcentajes de retención; sin embargo se han cumplido oportunamente con cada una de ellas.

2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS AÑO 2015

Los primeros meses del año 2015 se ejecutó trabajos pendientes a procesos adjudicados en diciembre del 2014.

SIDEPRO CIA. LTDA. durante el 2015 ha seguido participando en los diferentes procesos publicados en el portal del Sistemas Oficial de Contratación Pública (SOCE) en donde se ganó negociaciones mediante subasta inversa electrónica (**puja electrónica**) con entidades como: Empresa Eléctrica de Riobamba, Comando de Policía Subzona Esmeraldas,, Empresa Eléctrica Pública CNEL Unidad Guayaquil, GAD Municipal de Ibarra, GAD Municipal de Loja, Cuerpo de Bomberos de Cuenca, Cuerpo de Bomberos de Macas, GAD de Baños, EMAPA-A, entre otras.

Debo informar que se perdieron procesos ya ganados mediante el portal de Contratación Pública debido a las nuevas políticas de calificación y aprobación de ofertas específicamente en lo referente al porcentaje de valor agregado ecuatoriano (VAE) dando paso a proveedores que lamentablemente no se presentaron con información ni datos reales.

Las ventas a empresas del sector privado se han visto totalmente reducidas a tal punto que únicamente las hemos catalogado como ventas ocasionales y de poca representación, la venta de accesorios por medio del almacén de igual forma ha sido mínima, adicionalmente la venta de servicios también ha sido afectada; todo esto debido a la fuerte competencia en el mercado y políticas gubernamentales.

Aclaro que para las importaciones las tasas de aranceles (%) en nuestras líneas comerciales fueron incrementadas hasta en un 35% en el mes de enero 2015 y en el mes de marzo el gobierno impuso las sobretasas (salvaguardas) que fueron de hasta el 45% afectando directamente a nuestra economía.

Nuestra principal línea de comercialización en el 2015 nuevamente constituyeron los equipos de radiocomunicación MOTOROLA en donde SIDEPRO se mantuvo con la categoría de DEALER ORO; en menor proporción cámaras de video vigilancia y controles de accesos, se sigue trabajando en proyectos que incluyen

enlaces inalámbricos, accesos vehiculares, sistemas de seguridad, automatización de garajes, telefonía, servicios de mantenimiento y alquiler de frecuencias.

La recesión económica a nivel país, los cambios de políticas para importación, la competencia en el mercado; ocasionaron que el 2015 sea un año particularmente difícil y nuestras ventas globales sufrieran nuevamente una reducción superior al 13% en comparación al año 2014, los costos y gastos no pudieron ser reducidos ya que todos los equipos que comercializamos son importados ya sea por los distribuidores autorizados para el territorio ecuatoriano o directamente por SIDEPRO.

3.- HECHOS RELEVANTES AÑO 2014

AREA ADMINISTRATIVA

La empresa actualmente cuenta con los siguientes departamentos:

- Ventas
- Técnico
- Financiero

Destaco que durante el año 2015 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 ha venido trabajando con el sector privado en donde los montos de venta han sido mínimos; y, lamentablemente no han podido concretar negociaciones con entidades del estado.

El departamento técnico ejecuta físicamente los trabajos que nos han sido adjudicados.

El departamento financiero debido a las necesidades de liquidez de la empresa ha tenido que nuevamente colaborar en las ventas de la empresa al tratarse de negociaciones con el estado, adicionalmente la gerencia general también se ha visto obligada a incursionar en las ventas con el sector público; todo esto ha ocasionado serios inconvenientes en el procesamiento y presentación de la información administrativa y financiera; me permito adjuntar un cuadro referencial para su conocimiento y análisis:

El departamento financiero sigue a cargo del área contable, control de activos, pasivos y más transacciones producto del movimiento comercial de la empresa.

DEPARTAMENTO	COMPOSICION VENTAS
GERENCIA (GB)	17%
VENTAS (LB)	1%
VENTAS (FCH)	7%
OFICINA / SERVICIOS	14%
FINANCIERO (EQ)	60%
FINANCIERO (MQ)	1%
TOTAL VENTAS	100%

AREA LABORAL

El departamento técnico se ha mantenido con tres personas y ocasionalmente fue necesaria la contratación de personal técnico externo para la ejecución puntual de algunos trabajos.

El departamento de ventas se mantuvo con el mismo personal que el año 2014.

El departamento financiero se mantuvo con 2 personas; una de ellas con funciones de secretaria y bodega.

Debido a la difícil situación económica no fue posible la contratación de personal adicional para ningún departamento.

AREA LEGAL Y SOCIETARIA

El paquete societario (participaciones) de SIDEPRO en el año 2015 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 2015

Señor Presidente como he mencionado anteriormente las negociaciones con el sector público se obtuvieron bajo la modalidad de subasta inversa electrónica **es decir al precio más bajo del mercado**, reduciéndose así al mínimo los márgenes de utilidad de la empresa, la recuperación de cartera con este sector es extremadamente compleja y se da con varios meses de retraso debido a los procesos internos de cada institución; lo que sigue ocasionando constantes y serios períodos de iliquidez a la empresa.

Destaco que el crédito otorgado por nuestros proveedores de la línea de radiocomunicación ha sido de vital aporte para la consecución de los procesos adjudicados.

Pese a lo antes indicado se hizo los esfuerzos necesarios para reducir el impacto de la crisis económica del país y la considerable reducción de ingresos, de tal forma que el Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del 2015 presenta cifras positivas en donde el activo corriente representa el 89.72% del activo total, el activo fijo el 10.28%, no se cuenta con otros activos.

El pasivo a corto plazo representa el 83.90% del pasivo total y el 41.61% del activo total
El pasivo a largo plazo constituye el 16.10% del pasivo total pues no ha sufrido ninguna variación.

El patrimonio acumulado representa el 50.41% del activo total; porcentaje que se enmarca dentro del mínimo requerido para participar en ciertos procesos de contratación pública.

La razón corriente es de 2.15 (activo corriente/pasivo corriente).

El índice de endeudamiento es el 0.98 (Pasivo Total/Patrimonio)

Según el Estado de Resultados Integral las ventas netas ascendieron a \$356.015,64, el costo de ventas fue de \$246.579,58 mientras que los gastos administrativos y de ventas fueron de \$104.768,67 generando una utilidad de \$4.667,39 que representa únicamente el 1.32% sobre el total de las ventas.

Las ventas sufrieron una reducción de \$ 53.293,98 es decir un 13.02% menos en relación a las ventas del año 2014.

En el año 2015 se realizaron únicamente dos importaciones directas de equipos considerando los altos costos por aranceles y porcentajes de salvaguardas; y, como es lógico incrementarían los gastos por servicios de flete y nacionalización en el país.

Los activos fijos no han sufrido ninguna variación en el año 2015; se debe considerar que los equipos de cómputo y muebles y enseres están próximos a depreciarse completamente quedando únicamente en libros el valor residual de los mismos,

Los equipos de radiocomunicación instalados en el cerro Llantantoma y considerados como Otros Activos Fijos En los otros activos fijos son equipos actualmente operativos sin embargo de una tecnología antigua, por lo cual sugiere en lo posible invertir en el cambio de los mismos a la nueva tecnología digital.

La participación y adjudicación de procesos mediante el portal de compras públicas ha permitido ingresar a nuevos mercados en provincias como Loja, Cuenca, Esmeraldas, Morona Santiago y Guayas a más de la región central del país, lo que hace necesario también realizar un seguimiento continuo a los clientes ubicados en estos sectores.

Los pagos por concepto de seguridad social, 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. El pago a proveedores de radiocomunicación ha sido de acuerdo al flujo de efectivo producto de las propias negociaciones.

Es indispensable implementar nuevos mecanismos de control, políticas y metodología de ventas para optimizar los recursos, poder tomar decisiones oportunas y acertadas, y sobre tendientes a incrementar los márgenes de utilidad recuperando los montos de ventas necesarios para la empresa.

5.- RECOMENDACIONES

Nuevamente se sugiere analizar el incremento del capital societario para estar en capacidad de competir en procesos de contratación pública que requieren de un capital social más alto.

Se recomienda revisar los porcentajes de asignación a las reservas.

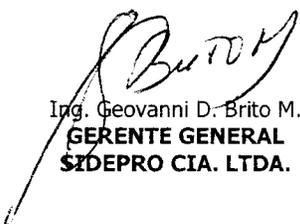
En el año 2014 y 2015 no se realizó la ampliación del giro (objeto social) comercial de la empresa trámite que si debe ser considerado a futuro para poder participar en nuevos proceso que la empresa si está en capacidad de ejecutar.

Como todos los años señor Presidente reitero mi compromiso de colaborar con la empresa y seguir trabajando para salir adelante superando cualquier inconveniente u obstáculo; así mismo aspiro contar con su colaboración y empeño para seguir trabajando.

Este informe se encuentra a su entera disposición y quedo a la espera de cualquier inquietud de su parte.

Ambato, 22 de Abril del 2015

Atentamente,



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