

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO 2006

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



De mi consideración:

Yo, Ing. Geovanni Brito Moncayo 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 2006, mismo que lo desgloso en tres áreas principales:

- Area Financiera
- Area Administrativa
- Area Societaria

AREA FINANCIERA:

Sr. Presidente, en el año 2006 la empresa laboró en forma parcialmente normal debido a factores que más adelante le expongo y son de su conocimiento, durante el primer trimestre del 2006 la empresa afrontó una dura situación económica debido a la fuerte competencia que imponía el mercado en donde se observaban empresas que hasta obsequiaban los equipos especialmente en la rama de seguridad electrónica con el afán de captar clientes a los cuales brindar el servicio de monitoreo. Sidepro al no estar en esta posibilidad tuvo que reducir aún más el margen de utilidad en esta línea, como es natural esto provocó falta de liquidez en la empresa por lo cual se tuvo que retrasar pagos a proveedores de bienes y servicios.

Por estos motivos fue necesaria la contratación de un nuevo crédito con Banco de Austro por un monto de \$ 10.000,00 pagadero a 18 meses, pagos que hasta la presente fecha se han venido realizando con normalidad.

Siendo el servicio de monitoreo originalmente creado por SIDEPRO, en Abril del 2006 decidimos retomar la facturación del servicio de monitoreo que hasta esa fecha era administrado por su persona mediante la empresa TECPOINT y con ello el manejo de todo el personal a su cargo inclusive lo correspondiente a la sucursal de Latacunga, lamentablemente esta empresa venía arrastrando serios inconvenientes financieros a más de varias cuentas vencidas por pagar mismas que casi de forma inmediata tuvieron que ser cubiertas por SIDEPRO.

La facturación del servicio de monitoreo de los meses de abril, mayo y junio no se pudo recuperar en su totalidad ya que muchos clientes estaban insatisfechos con el servicio que se prestaba anteriormente, existía convenios y descuentos con algunos de ellos, en otros casos nos se les estaba facturando algunos meses y también porque el personal de recaudación no laboró en forma normal durante este lapso.

De esta manera se concluyó con la cesión de derechos de brindar este servicio a la empresa Wackenhut. y con el pago por la venta del servicio de monitoreo la empresa se mantuvo en una buena situación financiera.

Se debe considerar que pese a este aparente periodo económicamente estable la empresa sufrió una seria baja en el monto de ventas de las otras líneas; ya sea por los trámites que se tuvo que realizar durante varios meses para concretar la transferencia de cuentas a la

nueva empresa utilizando el 100% del personal del departamento de ventas, cobranzas y servicios generales o porque el dejar de prestar en forma directa el servicio de monitoreo afectó a nuestras ventas en general, además de que la empresa como tal ya no dispone de una de sus líneas de comercialización.

SISTEMAS INTEGRADOS DE PROTECCION Cia. Ltda.

Como se dijo anteriormente SIDEPRO en este período optó por mantener el mismo personal con el cual la antigua empresa Tecpoint venía trabajando mismo que fue contratado bajo el esquema de intermediación laboral, por lo que gastos principalmente como remuneraciones, comisiones, servicios contratados, movilizaciones entre otros fueron incrementados, se dio también un incremento mínimo por orden gubernamental a las remuneraciones y por ende a los beneficios laborales. Los servicios básicos, viáticos, materiales y suministros se han mantenido casi en el mismo porcentaje que el año anterior.

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

Los ingresos totales por ventas de nuestros inventarios tuvieron un incremento real del 19,22% y con el registro del servicio facturado a Wackenhut el incremento global fue del 46,34% pues se facturó un total de \$ 254.741,53 con un costo total de ventas de \$ 110.194,93 es decir un 17% más que el año anterior; esto nos dio un margen bruto de \$ 144.546,60, el brindar y facturar el servicio de monitoreo también incrementó los gastos administrativos, de ventas y generales de la empresa a un valor de \$ 133.674.72 es decir un 75,82% más que el año 2005, estos valores permitieron obtener una utilidad de \$ 10.871,88 siendo ésta un 181,37% superior a la obtenida en el año 2005.

En cuanto a los activos fijos no se tuvo mayores variaciones a excepción de la adquisición de un par de motocicletas para realizar las supervisiones de monitoreo, de las cuales una lamentablemente fue robada y no se pudo recuperar.

En el 2006 el departamento de ventas laboró durante algunos períodos únicamente con una y dos personas a los cuales se unieron tres personas más para recaudación del servicio de monitoreo. Los vendedores trabajaron en la comercialización de todas las líneas de productos mientras que el personal asignado a recaudación efectuaba la recuperación de cartera, en el mes de noviembre pasado se incrementó dos nuevos vendedores.

Sr. Presidente en adelante será necesario también incrementar nuevas líneas de comercialización, visitar otros mercados que aún no han sido explotados además de capacitar al nuevo personal en el manejo y venta de los productos actuales y otras líneas que se vayan a comercializar.

AREA ADMINISTRATIVA:

En el año 2006 no se dio ningún cambio en la parte directiva de la empresa.

Para el cargo de auxiliar de contabilidad fue necesario incrementar un persona debido a la gran cantidad de facturas del servicio de monitoreo, en el manejo de la bodega y atención al cliente y secretaria se tuvo algunos inconvenientes que son de su conocimiento, lo cual dificultó el proceso de seguimiento y control de inventarios y de la comercialización y atención de llamadas telefónicas respectivamente.

El departamento técnico se incrementó con el personal antes manejado por Tecpoint sin embargo fue en poco tiempo reducido a la cantidad de personas requeridas según las necesidades de instalaciones y mantenimientos se tomó en cuenta también la capacidad y actitud de los señores técnicos, se incrementó una persona exclusivamente para la instalación y mantenimiento de motores, no se contó con una persona exclusiva para los trabajos de laboratorio por lo cual para el año 2007 se analizó la posible contratación de ingenieros electrónicos para cubrir esta área.

AREA SOCIETARIA:

En el año 2006 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 sigue siendo de \$ 500,00 el cual está enmarcado dentro de los parámetros legales.

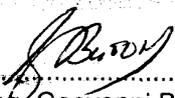
Luego de analizados estos puntos le hago notar Sr. Presidente que el manejo de la empresa requiere de tiempo, empeño y colaboración total de parte de todo el conjunto humano de la empresa y más aún de la parte directiva quienes somos los responsables de implantar nuevas políticas de ventas, organizar la economía y optimización de nuestros recursos, adoptar correctivos, entre otros para poder competir en el mercado.

Por ello y para finalizar el presente informe, expreso mi comprometimiento de seguir contribuyendo con la empresa y me encuentro presto a superar cualquier obstáculo y competencia que se presente, de igual forma espero contar con su colaboración si es posible.

Ing. Ortiz, queda a su disposición este documento y para despejar cualquier inquietud estoy siempre a su entera disposición.

Ambato, 09 de Agosto del 2007

Atentamente,


Ing. Geovanni Brito
GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES

Germania Aguilar

31 AGO. 2007