

INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO 2008



Ing.
Renan 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 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 2008, mismo que lo desgloso en tres áreas principales:

- Area Financiera
- Area Administrativa
- Area Societaria

AREA FINANCIERA:

Sr. Presidente, en el año 2008 la empresa laboró en forma normal teniendo que lamentar un año más la difícil situación económica que atraviesa el país además de puntos de suma importancia como:

En el año 2008 no se pudo ingresar un buen volumen de clientes al servicio de monitoreo de la empresa Wackenhut es así que sólo se concretó los contratos de siete usuarios esto debido a la poca comercialización de parte nuestra a este servicio sumado a que la empresa EVIGISA no definía los pagos a SIDEPRO CIA. LTDA. por el ingreso de nuevos clientes, se sigue observando el incremento de competidores informales en el mercado, las empresas distribuidoras de otras marcas de seguridad también efectuaron agresivas campañas de publicidad inclusive de manera personal por lo que acapararon a nuestros clientes denominados de distribución; factores como los antes indicados tuvieron gran incidencia en la venta de nuestra principal línea de comercialización (Seguridad Electrónica).

La imposición de nuevas políticas tributarias dispuestas por el Servicio de Rentas Internas (SRI) a partir del 1° de Enero del 2008 tuvieron serias repercusiones en la situación económica y la liquidez de las empresas, específicamente en lo referente a la recuperación del valor del 12% del Impuesto al Valor Agregado a las ventas realizadas a todas las entidades del sector público ya que se debían grabar con tarifa 0% y solicitar la devolución de este proporcional al SRI, institución en donde los trámites llevan demasiado tiempo y al final solo devuelven lo que ellos consideran adecuado.

Se cambió además los porcentajes de Retención en la Fuente del Impuesto a la Renta, se modificó los formularios para declaraciones, se cambió lo referente a anexos transaccionales, entre otros; estos aspectos ocasionaron que la empresa tenga que modificar sus sistemas contables y como es lógico utilizando tiempo y recursos de la empresa.

Mediante disposiciones gubernamentales se puso en funcionamiento el SISTEMA NACIONAL DE CONTRATACIÓN PÚBLICA mediante el cual toda empresa que deseaba vender bienes y servicios a las entidades del sector público debía inscribirse y obtener la habilitación en el Registro Único de Proveedores (RUP) para poder cotizar o vender a instituciones estatales, para cual fue necesario también "invertir" en tiempo, recursos y capacitación con el objeto de obtener dicha habilitación.

De tal modo que actualmente por la utilización del sistema de compras públicas mediante el PORTAL DE INTERNET mismo que hasta la presente fecha tiene serias deficiencias los trámites para vender y cobrar a entidades del estado se han vuelto sumamente lentos teniendo esto directa incidencia en la economía y liquidez de la empresa.

En el mes de Febrero iniciamos a importar directamente desde Miami equipos como Cámaras y Control de Accesos con el afán de abaratar costos y poder competir en el mercado ecuatoriano lo cual inicialmente era bastante prometedor, no obstante y nuevamente las políticas adoptadas por el gobierno en cuanto al incremento de aranceles en dos oportunidades en el año, hicieron que se deje de lado este tema.

Con la incertidumbre de estas nuevas políticas la empresa tuvo que reducir su margen de utilidad para poder competir en el mercado buscando con ello incrementar el volumen de ventas más no el de ganancias.

Se conoce además la fuerte crisis económica latente a nivel mundial misma que con una manera directa a nuestro país en donde desde el segundo semestre del año 2008 se encuentran bloqueados los créditos otorgados por el sector financiero y las pocas entidades que los estaban otorgando variaron el esquema de garantías mismas que deben ser únicamente hipotecarias por lo cual la empresa durante el 2008 no pudo acceder a un préstamo bancario.

Por todo ello es lógico deducir que la empresa nuevamente atravesaría por el periodo de falta de liquidez.

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 del 50,04% pues en diciembre se facturó un total de \$382.820,53 y se obtuvo un costo total de ventas de \$243.763,16 es decir un 66,09% más que el año anterior; esto nos dio un margen bruto de \$ 139.057,37, los gastos en que se incurrió para la comercialización ascendieron a \$ 126.615,70 esto es un 30,67% más que el año 2007.

La utilidad obtenida en este año fue de \$10.575,42 que significa únicamente un 8,38% más que el año anterior.

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

Es también de su conocimiento que nuestras ventas de las líneas comerciales convencionales han tenido una seria baja y el incremento en el monto de ventas responde exclusivamente al volumen de ventas que se realizó al sector público con un mínimo margen de utilidad y que adicionalmente no se puede recuperar aún el 12% del IVA.

Sr. Presidente en adelante será necesario poner mayor énfasis en visitar nuevos mercados que aún no han sido explotados, brindar mayor apoyo al departamento de ventas, capacitar al nuevo personal en el manejo y venta de los productos y de las líneas nuevas, no rotar constantemente el personal de ciertas áreas y más aún buscar financiamiento directo que permita cubrir la brecha de efectivo que se mantiene actualmente.

AREA ADMINISTRATIVA:

En el año 2008 no se dio ningún cambio en la parte directiva de la empresa.

Durante el año 2008 la empresa no realizó ningún cambio en cuanto al personal del Departamento de Contabilidad. Se contó con la colaboración durante cortos periodos de tiempo de una Auxiliar de Contabilidad lo que dificultó el proceso oportuno de la información. En el cargo de Secretaria se sigue teniendo serios inconvenientes por la constante rotación del personal lo que no permite tener un adecuado archivo secuencial de la documentación de la empresa y principalmente ocasiona problemas al resto de departamentos.

En el 2008 se mantuvo también el mismo sistema de contratación que el año 2007 y se procedió a acatar lo dispuesto por el MANDATO N° 8 el que dispuso se realice la afiliación de todo el personal que hasta Abril venía trabajando bajo el esquema de intermediación laboral, esto por supuesto significó más costos y gastos para la empresa. 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 periodos dos personas bajo contratación externa y se contó además con la colaboración de estudiantes que realizaron pasantías y prácticas pre-profesionales en la empresa.

En el 2008 el departamento de ventas laboró durante casi todo el año únicamente con dos personas y por un corto tiempo con tres en el departamento, ésta última trabajo bajo el esquema de servicios prestados ocasionalmente.

AREA SOCIETARIA:

En el año 2008 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.



Sugiero además se revise la posibilidad de incrementar el valor del capital para estar en sintonía con los estándares de protección Cía. Ltda. con otras empresas de nuestra misma línea comercial.

Luego de analizados estos puntos le hago notar Sr. Presidente que el manejo de la empresa requiere de apoyo, empeño y colaboración del todo el conjunto humano de la empresa y más aún de la parte directiva como responsables de direccionar, gestionar y guiar las acciones a seguir en pos del crecimiento y beneficio de la organización.



Es necesario además fortalecer o implantar nuevos mecanismos de control y metodología de ventas para llegar a optimizar los recursos empresariales y por supuesto poder tomar las decisiones más adecuadas.

Para finalizar el presente informe, expreso mi comprometimiento de seguir contribuyendo con la empresa y me encuentro presto a trabajar y superar los obstáculos y la competencia que día a día se presentan, de igual manera aspiro contar con su colaboración en bien de la institución.



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

Ambato, 21 de Mayo del 2009

Atentamente,

SIDEPRO C.A. LTDA.
SISTEMAS INTEGRADOS DE PROTECCION


FIRMA AUTORIZADA

Ing. Giovanni Brito
GERENTE GENERAL

