

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE
WACKENHUT TRANSPORTADORA DE VALORES CIA.LTDA.
AÑO REVISADO 2007**

A. GENERALIDADES

El miércoles 13 de junio de 1984, se constituyó legalmente SEGURIDAD MOVIL DEL ECUADOR MOVILSA S.A.

El 16 de diciembre de 1997, cambia la denominación de la Compañía de SEGURIDAD MÓVIL DEL ECUADOR, "MOVILSA S. A." a WACKENHUT TRANSPORTADORA DE VALORES "TRANSWACKENHUT S. A."

El 12 de julio de 2005 Wackenhut Transportadora de Valores se transformó de Sociedad Anónima a Compañía Limitada, fecha de inscripción en el Registro Mercantil.

TRANSWACKENHUT, fue creada y se desarrolló bajo el amparo de WACKENHUT DEL ECUADOR S.A. , en todo lo relacionado a la administración y operación.

El personal de TRANSWACKENHUT, es seleccionado del personal antiguo de WACKENHUT DEL ECUADOR CIA.LTDA., es preparado y entrenado en todos los aspectos de transporte por el INSTITUTO WACKENHUT.

La compañía se mantuvo ocupando bajo contrato de arriendo las instalaciones de Guayaquil, en Quito mediante una operación de leasing adquirió las instalaciones donde siempre a funcionado y se mantendrá en ese estatus inmobiliario hasta el término de plazo del arrendamiento mercantil; en el resto de oficinas a nivel nacional ha compartiendo gastos con Wackenhut del Ecuador así como otros servicios estrictamente necesarios, para una operación eficiente y profesional.

B. PRINCIPALES DIFICULTADES EN LA OPERACION

a) **Política, elecciones y actividades populares e indígenas.-** En este año se instauró un nuevo gobierno de tendencia claramente de izquierda, grupos sociales que a lo largo del 2007 obstaculizaron las carreteras y rutas alternas de la región son los defensores de razones políticas, económicas y reclamos populares; organizaciones políticas recién creadas tuvieron claras intenciones de orientar el país por otro destino económico social, las operaciones se suspendieron parcialmente, bancos, negocios y comercios han optado en suspender operaciones hasta saber cual es el rumbo del país. Todo esto debido al cambio del gobierno y puesta en funcionamiento el relevo de poder del país. Estos levantamientos son producto del poco entendimiento entre gobierno y grupos sociales que cogobernaron el actual régimen y que hoy se encuentran fuera del mismo.

b) **Delincuencia común y organizada.-** Los índices de delincuencia en el país se han incrementado de manera alarmante, si bien son índices fundamentales para la contratación de seguridad privada, lamentablemente choca con la realidad de la poca cultura en seguridad, la poca o ninguna orientación en estos temas nos obliga a redoblar esfuerzos y gestiones tendientes a la orientación de la compra de servicios profesionales y de bajo costo en relación a las posibles pérdidas que pueda ocasionar un robo o asalto. Hemos creado para el efecto productos al alcance de la población sin embargo no hemos tenido el efecto esperado y sobre todo no ha existido el factor de estabilidad nacional en cuanto a sus finanzas para que la gente tenga confianza y sobre todo permita la movilización de dineros. En el 2005 la Policía Nacional mediante decreto ejecutivo han generado una ley para poder prestar servicios de seguridad en el

sector privado, cobrando tarifas por estos servicios y por la responsabilidad que aparentemente brindan a un sector privado y de gobierno, aun se mantiene vigente la ley.

c) **Con la competencia.** – Mantener un mercado competitivo es complejo y cada año se vuelve más inestable, la razón fundamental es que no existen leyes tendientes a la obligatoriedad del uso de profesionales en estos temas y sobre todo que los “usuarios” o clientes cada vez más crean o implementan su propia infraestructura para el efecto, pensando que el ahorro de costos es beneficioso, es decir hoy más que nunca a excepción de muy pocas instituciones bancarias tienen en su nómina una cantidad grande de personal e infraestructura para autoabastecerse, esto impide el crecimiento estable y sostenido que buscamos año a año impidiendo desarrollar economías de escala como queremos. Si a todo esto le sumamos el “monopolio” que representa nuestra principal competencia TEVCOL al pertenecer a varios grupos bancarios del país los cuales se ven obligados a utilizar sus servicios a tarifas de regalo, lo cual también destruye el mercado de manera financiera, ya que las tarifas de la mayoría son las que se imponen en un mercado bancario dañado por esta empresa que sin prejuicio ni escrúpulos inclusive llega a intentar reventar a nuestra empresa con reducciones de tarifas por debajo de lo ofertado por nosotros, todo por captar la mayor parte del mercado. La empresa Vaserum ha tomado fuerza y ha desplazado fundamentalmente a Tevcol en clientes en común bancos solamente.

Es necesario hacer conocer, que durante el año de 2007 empresas de seguridad, están incursionando en este tipo de negocio, con tarifas e infraestructura inadecuadas.

Los bancos que aún no tienen conformada su propia empresa, buscan a través de sus jefes de seguridad, armar dentro del banco una empresa de transportes o que sus propios jefes de seguridad, pongan una empresa y a través de ella le sirvan a la institución bancaria, con fines comerciales de lucro a altos precios de venta de estos servicios, con ninguna inversión ni riesgo y con tarifas que las pagan los usuarios del banco que dejan inclusive utilidades importantes al banco.

Se constituyó y está en funcionamiento la Cámara de empresas de Seguridad Del Ecuador, cuya presidencia está a cargo del Myr. Héctor Santacruz H., esta organización pretende regular el sector de la seguridad con controles legales e interinstitucionales para efectos de limitar el incremento de empresas y eliminara el daño al sector de la seguridad privada.

La empresa se afilió a la CASEPEC. Agremia a las mismas a nivel nacional con autorización de las autoridades correspondientes.

C. PERSONAL OPERATIVO

El personal que se utiliza en esta especialidad, reúne ciertas características peculiares y exclusivas; razones que hace que en nuestro medio sea difícil su selección.

La deserción del mismo no ha sido muy alta al igual que la rotación en relación con WESA en vista de que los ingresos por tripulante son mayores y mejor remunerados.

La difícil situación económica por la que atraviesa nuestro país, ha hecho que trabajadores de algunos años en la empresa busquen, aparentemente una mejor situación, emigrando del país, hacia otros países, especialmente de Europa.

Menos mal que por estos problemas, se ha creado en el Instituto una gran experiencia para una pronta selección o reserva para sustituirlos.

En el pasado año, el personal que trabajó en la operación de TRANSWACKENHUT, demostró eficiencia, honradez y profesionalismo; presentando ante nuestros clientes la real imagen de la Empresa.

Se mantiene un seguimiento permanente del personal, especialmente en sus antecedentes. Se realizan reentrenamientos mensuales, considerando que el servicio es de detalle, celo y confianza.

D. CLIENTES

Durante el año anterior, se pudo renovar el servicio a CITIBANK, Banco Solidario, que después de más de 6 meses de negociaciones contrataron el servicio de Transporte de Valores, logrando captar adicionalmente sucursales que tienen estos bancos en Ambato, Cuenca, Ibarra y Manta, ciudades principales del país. Empresas farmacéuticas y de distribución están optando por los servicios de depósito Express, el repunto ha sido ventajoso.

Empresas financieras, cambiarias y otros han recurrido a TRANSWACKENHUT y firmado contratos de Transporte de Valores, especialmente en las ciudades de Quito y Guayaquil.

Para aumentar nuestro mercado, es importante que TRANSWACKENHUT, presente una excelente imagen, mantenga un capital social significativo, invierta en vehículos nuevos, un personal eficiente, sin descuidar al cliente del MERCADO REAL es decir aquellos clientes de banco que contratan servicios de custodia de dinero a precios exageradamente altos con relación a lo que los bancos nos cancelan por este trabajo, es decir existe una explotación de lo servicios cuyo únicos beneficiarios son los bancos y el mayor perjudicado es el cliente bancario, nosotros en la mitad a la expectativa del ofertante y el demandante, nos hemos convertido solo en proveedores no deliberante porque nuestras tarifas se rigen a presiones del sistema financiero y no al de la ciudadanía.

La clientela nacional se encuentra muy satisfecha por la operación y por la atención personalizada.

No hemos tenido en el 2007 tampoco ningún siniestro, hemos mejorado la flota de camiones y la imagen de la empresa es la nueva imagen de Wackenhut Group 4 Securicor

E. TARIFAS

En el año 2006 y 2007 se mantuvieron las tarifas en general, dependiendo específicamente de las frecuencias mensuales, montos a transportarse y antigüedad del Cliente; sin embargo se procuró nivelar a todos los clientes en el rubro CUSTODIA. Se realizó un incremento del 3% sobre tarifas del 2005 esto incidió favorablemente en los clientes que han acogido por encima de la competencia nuestros servicios.

Es importante recalcar que se pudieron mantener las tarifas que especifican los contratos con relación a los valores a facturar por movimientos extraordinarios o de emergencia solicitados por el cliente. Así como por el gran esfuerzo en reducir el despilfarro posible que en toda empresa se da sin un control estricto de sus compras y una baja programada y eficiente de la programación del personal disponible para el efecto.

Se realizaron los incrementos necesarios en las tarifas especialmente de transporte (ocupación del vehículo blindado), a pesar de ello se mantiene una tarifa muy competitiva, marcando una diferencia notable con la competencia que fija tarifas muy altas o en casos específicos tarifas significativamente bajas produciendo de esta manera problemas en la comercialización, problemas en las renegociaciones de tarifas e inclusive en el mantenimiento de nuestros clientes.

F. OPERACIONES

TRANSWACKENHUT a través de su nivel operativo y de atención al Cliente, supo mantenerse con las operaciones de Transporte de Valores en las Ciudades de: Ambato, Santo Domingo, creciendo adicionalmente en Ibarra y Otavalo.

Las operaciones en términos generales, se desarrollaron normalmente.

Hemos captado procedimientos operativos de empresas relacionadas en la Región por una parte; por otra hemos creado procedimientos propios del ambiente ecuatoriano, que nos han dando excelentes resultados.

La operación de los tripulantes es muy buena, mantenemos el número de tres tripulantes por vehículo, hemos realizado un programa de reingeniería de programación y hemos logrado estabilizar los gastos de personal que son hoy los de más costo para la empresa.

En las operaciones interprovinciales o ínter cantonales empleamos 4 tripulantes y vehículo de seguimiento, proporcionando de esta manera mayor seguridad en los movimientos.

G. VENTAS

Se formalizaron contratos con empresas financieras, bancarias y comerciales, como, Banco Solidario, Banco del Litoral, Citibank, Delgado Travel, para proporcionar servicio de transporte de valores en las ciudades de: Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta y Ambato, Orominig, etc.

Con los clientes antiguos hemos incrementado los servicios, especialmente en movimientos aéreos internos.

Durante el año de se ha visitado a clientes potenciales tanto en transporte interno como internacional, la comercialización ha sido siempre difícil, pero esperamos cerrar estas negociaciones positivamente, me gustaría anotar ciertas razones por las cuales se hace bastante difícil la comercialización:

a) Se mantiene la tesis que los bancos han organizado su propia empresa de transporte de valores, o participan con acciones en empresas de la competencia.

b) Nuestra principal competencia de transporte de caudales, tienen su clientela fija; aunque por sus problemas internos y de conocida inseguridad han perdido clientes a nivel nacional; en el 2007 seguimos reemplazando a nuestra competencia en algunos clientes.

c) Las otras empresas que han ingresado en este negocio, ofertan sus servicios con tarifas que rompen todo esquema; y, que operan con vehículos totalmente inadecuados, así como su personal no es capacitado para este trabajo de alto riesgo.

d) A fin de conseguir nuevos clientes, es conveniente establecer un presupuesto para comercialización. En el que se incluya el plan de venta directa a clientes del mercado real, del cual que puede aprovechar la oportunidad de que los bancos cobran en exceso por un trabajo que nosotros mismos lo hacemos y cobramos un porcentaje a los bancos que son los que han hecho de este servicio de alto costo al usuario final.

H.- VEHICULOS BLINDADOS

Durante el año 2007 no mejoramos el parque automotor hemos reemplazando partes, piezas y carrocería de los vehículos en general, sin embargo se mantienen en operación vehículos con más de 10 de años de funcionamiento, por lo que a fin de mantener con buena presencia ha sido necesario realizar gastos muy elevados en su mantenimiento especialmente en las ciudades de

Guayaquil y Quito, no solamente como producto del clima y la humedad sino por los efectos causados por el tiempo de uso de los mismos.

El número de vehículos para la operación en cuatro unidades, manteniendo en el año de 2007, 42 unidades totalmente eficientes y con niveles de seguridad, que proveen mayor seguridad a quienes se encuentra operando el vehículo.

Se mantiene el sistema de blindaje, de mayor protección al personal de tripulantes y manteniendo un buen nivel de blindaje en el furgón

Los vehículos en general han recibido un excelente mantenimiento, han proporcionado una magnífica operación, capaz de satisfacer a todos los clientes.

La imagen corporativa se distingue ya en las unidades a nivel nacional

I.- SEGUROS

Para el año de 2007, por las condiciones de póliza, nos mantuvimos con la misma Empresa de Seguros y se mantuvo también a los brokers del año anterior; en razón de que recibimos de ellos una buena atención profesional. Disminuyó la prima considerablemente con un deducible de \$9.000 y una cobertura de \$500.000. Es necesario incrementar la cobertura a por lo menos \$1.000.000 en vista del incremento de los montos en dólares que se transportan hoy.

El año pasado incrementamos la cobertura del seguro por tres meses sin embargo la facturación no justificaba ni sostenía los costos de la misma, por lo que decidimos no continuar con la póliza, que a pesar de todo es ventajosa para el mercado.

J.- RECOMENDACIONES

Estimo necesario que los señores accionistas consideren la siguiente recomendación:

- a) Reinvertir las utilidades del año fiscal que terminó para mejorar e incrementar especialmente el parque automotor, entrenamiento y tecnología bancaria para efectos de abrir las puertas a ese sector con servicios de futuro.
- b) Mejorar al menos en 6 unidades para el 2008
- c) Mejorar los sistemas de seguridad y control en instalaciones a nivel nacional.
- d) Generar nuevas líneas de negocio para soportar posibles incrementos de servicios de la competencia en nuestro mercado.

Quito, 25 de abril de 2008

Atentamente,



FERNANDO SANTACRUZ CORONEL
GERENTE GENERAL
WACKENHUT TRANSPORTADORA DE TRANSWACKENHUT CIA LTDA.