

## Señores Socios

Me dirijo a ustedes con el fin de presentarles los resultados más destacados del ejercicio 2015 de Jasetron Cia Ltda.

Teniendo siempre la transparencia como referente, queremos que este Informe Anual sea un documento en el que se recojan las claves que permitan un análisis profundo de nuestro desempeño.

Nuestra actividad se encuentra en un entorno cambiante y con dinámica propia, que se caracteriza no solo por las particularidades de la economía nacional que se ven afectadas por los sucesos que acontecen tanto al interior como en el exterior sino por la competencia y la normatividad aplicable.

Es por ello que con el propósito de informar a ustedes sobre el curso de la sociedad en el 2015 y los aspectos sustantivos que son previsibles para el 2016, desarrollé los aspectos más destacables y que presento a continuación.

## ENTORNO

Es evidente y perceptible el incremento de la delincuencia en Ecuador, todo domicilio, edificio, local comercial, fábrica, etc., es vulnerable a sufrir daños o pérdidas por actos delincuenciales, no solamente económicos sino también físicos, psicológicos, emocionales, organizacionales, entre otros; daños que afectarán a la eficiencia y productividad del lugar. No favoreciendo al problema de inseguridad señalado, los servicios públicos de Policía en conjunto con la legislación actual ecuatoriana, no dan abasto, solución ni métodos favorables para disminuir el problema y es que, es indiscutible que el perímetro de vigilancia y acción que debe cubrir la policía nacional es muy grande, por lo que son poco eficientes en relación a las zonas vulnerables y preparación de la delincuencia, lo que ocasionó un mayor número de clientes que solicitaron nuestros servicios en este año.

A su vez nos hemos visto afectados por la competencia, actualmente el mercado de seguridad es uno en los que existen más empresas registradas en la Superintendencia de Compañías, de la misma manera, el negocio ilegítimo resulta extremadamente lucrativo por lo que existe mucha competencia ilegal e informal lo que ha repercutido en la cancelación del servicio por algunos clientes. A la final el resultado en este aspecto ha sido positivo en el periodo 2014.

## ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

La empresa en el 2015 ha mantenido la misma estructura organizacional, no ha sido necesario el incremento de empleados, maximizando el trabajo del personal administrativo y de seguridad. La área contable se maneja personal externo, la contadora contratada en marzo del 2014 labora

bajo la modalidad de servicios profesionales, dedicando a la empresa en promedio 7 horas semanales.

En el área de seguridad en el año 2015 se logró mantener una estabilidad a nivel laboral.

En la área operativa se mantiene los procesos con modernos sistemas de radio comunicación, transmisores, receptores se enlazan a la base central de operaciones las 24 horas del día, brindando monitoreo radial permanente. De la misma forma cuenta con un departamento operativo que labora las 24 horas de día.

Se mantiene el cliente Fairis, al cual se presta servicio de seguridad de 24 horas.

## ASPECTOS FINANCIEROS

La empresa en el año 2015 se obtuvo los siguientes resultados:

|            |           |
|------------|-----------|
| Activo     | 27564.30  |
| Pasivo     | 10974.38  |
| Patrimonio | 16589.92  |
| Ingresos   | 95761.98  |
| Egresos    | 100239.75 |

La empresa en el año 2015 obtuvo una pérdida de 4477.77, el factor que influyó es el retiro de clientes del sistema de monitoreo, comparativamente las ventas en el año 2014 sumaron \$ 113959.37 mientras que en el año 2015 \$95761.98 lo que representa una disminución del \$18197.39

Los gastos se mantuvieron dentro del rango proyectado, por lo que administrativa se deberá tomar medidas para solventar esta brecha económica.

## OBJETIVOS

Los objetivos planteados en su mayoría en el 2015 se han cumplido, aunque no se consideró la reducción de clientes, debido a la situación económica de país, por ello se prevé analizar para el 2016 los siguientes puntos:

- Mejorar la atención al cliente, capacitando al personal vinculado al área de ventas y cobranzas.
- Capacitación al personal de Seguridad
- Realizar un análisis de gastos para minimizar el impacto en los resultados que se puedan originar por disminución de ventas

- Gestionar para conseguir clientes a los que se pueda ofrecer seguridad 24 horas. Las cuales de acuerdo a un análisis realizado de gastos e ingresos, son las más rentables en el mercado.

## RECOMENDACIONES

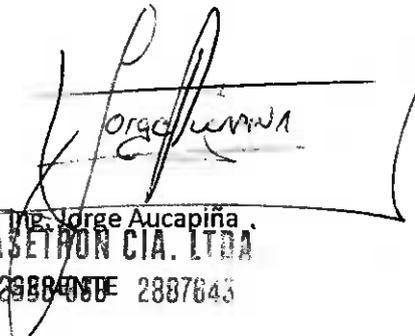
Sabiendo que las amenazas más latentes dentro del mercado corresponden a factores del entorno político y económico nacional como:

- Cambios legislativos.- Algunos cambios realizados y otros en proceso, dificultan por una parte la administración de la empresa y por otra han elevado en más del 100% el costo de los servicios de seguridad, por lo que se ha reducido su segmento.
- Competencia Legal e ilegal.
- Progreso económico del mercado.- No existe actualmente un avance acelerado de la economía, por lo que no se abren nuevas plazas o nuevos clientes para los servicios y productos ofrecidos.
- Inflación.- Los altos índices de inflación, pueden generar alzas en los precios establecidos, lo que generará mayor dificultad de adquisición de los potenciales compradores.

Es necesario que la empresa genere un valor agregado, en el mercado nuestros precios están dentro del rango de la competencia, dada la situación económica del país, se requiere de una estrategia en servicio, que comprometa a los clientes actuales a mantener la fidelidad con la empresa.

Quiero agradecer la confianza y el apoyo constante que he recibido por parte de nuestros clientes, empleados y socios, pues nos permiten crecer y mejorar. Nuestro empeño por crear valor también se pone de manifiesto en la realización de este informe.

Cuenca, 15 de marzo del 2015



Jorge Aucapiña  
ING. Jorge Aucapiña  
JASETRON CIA. LTDA  
28884080 2887643