

INFORME DE GERENCIA
CORRESPONDIENTE AL PERIODO ECONOMICO DE
AMBASEG C. LTDA. POR EL AÑO 2010

Señores Socios de Ambaseg C. Ltda.:

Me permito poner a vuestra consideración el informe anual de la Gerencia por el año 2010, en el cual dejo constancia de la gestión efectuada, debo expresar mi agradecimiento a los socios, directivos y personal administrativo, por mantener su confianza en mi persona para dirigir Ambaseg C. Ltda., mis actuaciones están resumidos en el siguiente informe:

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS EN EL 2010.

En cuanto al cumplimiento de los objetivos institucionales considero que en este año hemos logrado cumplirlos en gran parte ya que los resultados financieros así lo muestran y que han sido obtenidos a través del trabajo mancomunado y dedicación diaria de todos los que conformamos Ambaseg Cía. Ltda.

La obtención de nuevos contratos en este año ha sido una tarea realmente muy difícil ya que por la presencia de una competencia muy desleal presentando precios de los servicios de seguridad privada exageradamente bajos y para poder alcanzar esos precios proceden a no remunerar a sus trabajadores de acuerdo a las disposiciones vigentes o les hacen trabajar más horas sin percibir valores por horas extras correctos, hasta llegar a contratar personal nuevo para no cancelar fondos de reserva, además otro fuerte impedimento para poder alcanzar nuevos puestos constituyen las reglas de participación de las empresas entre, pequeñas, medianas y grandes que nos ha llevado a una dura lucha ya por los márgenes de preferencia en la cual el gobierno brinda grandes posibilidades a las empresas calificadas como pequeñas, sin embargo a pesar de lo anteriormente descrito se ha logrado aperturar puestos como Ecuavros, Infa Cotopaxi, Hospital Enrique Garcés, Minuvi Los Ríos, Nuevo Aeropuerto de Quito y se renovaron contratos como Iess Cotopaxi, Iess Manabí, Autoridad Portuaria de Manta, Hospital Regional Ambato entre los más importantes y en cuanto al sector privado se ha conseguido seguir brindando el servicio de seguridad sin inconvenientes lo cual nos ha permitido conservar nuestros niveles de ventas y rentabilidad similares al año 2009.

Las metas propuestas para el año 2010, constituye la búsqueda constante de nuevos puestos en el sector privado donde tenemos la posibilidad de competir por calidad en el servicio y no únicamente en base a precios, así mismo en el sector público buscar constantemente y perseverar en la presentación de las ofertas, buscar nuevas formas de costeo de precios para poder alcanzar los precios de la competencia.

Las políticas y controles gubernamentales han sido trascendentales en este año ya por el estricto control fiscal, tributario y laboral lo que nos ha exigido un trabajo extenso y minucioso para poder cumplir oportunamente con todas las obligaciones que el SRI, Superintendencia de Compañías y Ministerio de Relaciones Laborales nos han impuesto. Labores que se han cumplido y nos han permitido seguir trabajando sin problemas. Así mismo en la obtención de todos los certificados, permisos y demás documentación necesaria para la presentación de las ofertas.

La burocracia y deficiencia de los servicios públicos nos ha impedido en este año contar con el permiso de armas que ha traído ciertos inconvenientes en los procesos de contratación pública. A pesar de tal situación hemos participado incansablemente pero como mencioné anteriormente los precios tan bajos de la competencia es nuestro principal obstáculo. Para este año esperamos ya contar con este permiso ya que tomamos la resolución de gestionar directamente con la oficina de control de armas del CC:FF:AA de Chimbo, para lo cual después de la visita que personalmente hicimos ha dicha entidad ha entregado la documentación, pertinente, inmediatamente se gestionó, las inspecciones para la verificación de las armas las mismas que ya se efectuaron en Tungurahua, Cotopaxi, Pichincha y actualmente se está cumpliendo en Manabí, con lo cual ya se avanzó en un 80% dicho trámite.

Considero un importante logro en este año la Certificación de Calidad ISO 9001 – 2008 que tanto sacrificio y esfuerzo costó a los integrantes de la compañía a través de un trabajo mancomunado de varios años. Esta certificación nos permitirá ser más competitivos en todos los sectores tanto público como privado ya que son pocas las empresas que disponen de este requisito y nos permitirá ganar mucho prestigio a nivel empresarial para reconocer a nuestro servicio con los más altos estándares de calidad.

Otro punto que cabe recalcar es el fallo a favor de Ambaseg en lo relacionado al Juicio con Autoridad Portuaria de Manta que permitió recuperar la pérdida que se obtuvo en el año 2007 dinero que fue repartido equitativamente entre los socios de la empresa obviamente reteniendo todos los gastos que fueron necesarios para poder ganar el juicio.

Además señores socios se efectuó la adquisición de dos camionetas para la supervisión en Ambato y Manta ya que las compras y renovaciones de equipos siempre ha sido una preocupación de esta administración, es decir efectuar todos los esfuerzos necesarios para orientarnos hacia la prestación de un servicio de calidad dentro de todos los ámbitos como el operativo con la adquisición de: uniformes, camisetas, botas, camisas, equipo de seguridad como: municiones, radios de comunicación, gas, portagas, chalecos antibalas, toletes y demás implementos, dentro del ámbito administrativo como; computadores impresoras y suministros propios para el desarrollo de las actividades diarias de la empresa.

El mejoramiento y la capacitación del personal operativo ha sido otra prioridad de la Gerencia, con la concepción de que la calidad en una empresa se consigue a través del mejoramiento continuo de todas las dependencias y de quienes están integrados en ellas, logrando dinamizar y aprovechar de mejor manera la administración de los recursos humanos, económicos y materiales.

Señores socios pongo a consideración de ustedes los resultados obtenidos en este período que ha sido por medio de un trabajo en equipo dedicado y siempre en busca de nuevos proyectos para la empresa que nos permitan ubicarnos en el mercado nacional como una de las empresas con más rentabilidad, prestigio y organización del país.

2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.

El cumplimiento de las disposiciones societarias es obligatorio para quienes estamos a cargo de la administración de una compañía, como todos los años se ha dado cumplimiento a las disposiciones emitidas por la Junta General de Socios, así como también se ha cumplido con las obligaciones societarias de la compañía, la actividad respecto de esta tema se resume en los siguientes puntos:

- a) Se cumplieron con las obligaciones societarias, tales como poner a consideración de la Junta General, dentro de los plazos previstos los Balances Anuales e Informes, para su posterior declaración del Impuesto a la Renta, así como la presentación en la Superintendencia de Compañías;
- b) Se han inscrito en el Registro Mercantil la nómina de los socios de la compañía, de conformidad con las disposiciones legales pertinentes;

3. AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

3.1. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

Ha sido preocupación de esta Gerencia fortalecer el ámbito administrativo de la empresa, este empeño ha generado satisfactorios resultados, en esta parte debo agradecer a los ejecutivos y personal administrativo quienes desde sus puestos de trabajo han colaborado con la administración de la empresa, espero que para el próximo año al igual que los años anteriores sigamos en el camino del mejoramiento de nuestro desempeño para beneficio de la empresa y de quienes dependemos de ella.

Las cobranzas se han realizado a tiempo, lo que ha permitido operar sin mayores inconvenientes minimizando la utilización de sobregiros bancarios ocasionales.

Dentro de este punto es necesario exponer a ustedes Señores socios que la sucursal Quito ha pesar del gran desarrollo y segmento de mercado que dispone esa plaza, no genera los resultados que deberíamos tener, mas bien únicamente ha sido fruto de contratos realizados a través de compras Públicas, o de ex clientes ,contando con escasos 6 clientes , lo que genera :

Ingresos : 12859.12

Egresos: 11621.35

Utilidad Mensual : 1237.77

Razón por la que solicito a los Señores, socios decisiones definitivas , ya que por años hemos venido mantenido este inconveniente, que genera pérdidas a nuestra empresa.

Es indudable el apoyo que nos brinda en los trámites ante organismos con sede en la capital, pero lamentablemente los resultados como empresa (financieros) no son los óptimos para mantener una sucursal.

- Señores socios pido a ustedes su apoyo, confianza y colaboración con el fin de seguir mejorando en el aspecto organizacional, y en los próximos años, el crecimiento alcanzado mantenerlo con una rentabilidad que genere tranquilidad, confianza y satisfacción en los accionistas.

3.2. ASPECTOS LABORALES.

Ambaseg C. Ltda. durante el año 2010, ha cumplido con todas las disposiciones relativas a la contratación de personal.

Durante el año 2010 no se han ventilado juicios laborales, sin embargo otros casos pequeños se han logrado solucionar internamente, evitando los conflictos judiciales.

Durante el año de 2010, se cancelaron dentro de los plazos previstos, las remuneraciones adicionales establecidas por el Código del Trabajo.

3.3. ASPECTOS LEGALES.

Los aspectos legales han sido cumplidos a cabalidad según lo estipulado en las leyes pertinentes, en materia de impuestos y otros aspectos legales de observancia obligatoria.

4. SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES.

Una vez que se han estructurados los Estados Financieros, me permito informar a ustedes respecto de la

situación financiera de la empresa, la cual expreso en los siguientes puntos:

1. Por el año 2010, la compañía obtuvo utilidades netas por \$ 156.749,41 (el 5.39% de los ingresos totales)
2. En este punto debemos considerar que las ventas de la empresa han aumentado en un porcentaje de (5.93%).
3. El cuadro comparativo permite indicar la evolución de los resultados de Ambaseg C. Ltda., respecto del año anterior:

En miles de dólares

PARTIDAS	AÑOS ANALIZADOS		EFECTO Y PORCENTAJES	
	AÑO 2009	AÑO 2010	EFECTO	%
Ventas Netas	2.746.234.79	2.909.028.06	Aumento	5.93%
Costo del Servicio (CD+CO)	2.238.373.86	2.360.590.02	Aumento	5.46%
Utilidad Bruta	507.860.93	548.438.04	Aumento	7.99%
Gastos Operación (Adm-Finan-Vtas.)	360.782.56	420.318.96	Aumento	16.50%
Otros Ingresos	24.553.65	28.630.33	Aumento	16.60%
Utilidad / Pérdida Neta	171.632.02	156.749.41	Disminución	8.67%

Las ventas han tenido un incremento de 5.93%, de igual forma el componente del Costo del Servicio han sufrido una variación hacia arriba similar, esto es las ventas aumentan en un 5.93%, y el costo directo aumenta en un 5.46%, en relación al año 2009, sin embargo los gastos administrativos y financieros han sufrido una variación significativa en proporción al incremento de las ventas esto es que se incrementan en un 16.50%.

La utilidad bruta se ha incrementado en un porcentaje del 7.99%

Los gastos de operación (administrativos y financieros), sufren un aumento del 16.50% con relación

al año 2009, afectado exclusivamente por el rubro gastos de ventas en donde consta las comisiones de los contratos pagados al sector de Manabí, con un incremento en particular del 26.86%.

Los valores por otros ingresos se han incrementado en el año 2010, en un 16.60%. lo que incluye multas, y venta de activos fijos.

5. PROPUESTA RESPECTO DEL DESTINO DE LA UTILIDADES.

Como ustedes habrán apreciado en el análisis de los resultados y la posición financiera, la empresa ha mantenido su rentabilidad por consiguiente, pongo a su consideración la utilidad generada en este año 2010.

6. POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA LOS AÑOS SIGUIENTES.

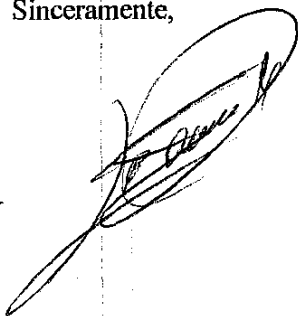
Entre los objetivos que se han previsto para el año 2011 puedo mencionar los siguientes:

- a) Estaremos muy al pendiente en el portal de compras públicas para tratar de alcanzar nuevos contratos que ayuden al desenvolvimiento de los sectores de Pichincha, Guayaquil y Tungurahua que a través de una lucha constante por ganar los procesos a pesar de competir con empresas que presentan precios bajos para lo cual tendremos que aplicar estrategias como es tratar de economizar en los costos en el primer año de servicio contratando personal nuevo que nos ayude para no pagar fondo de reserva. Además centraremos todos nuestros esfuerzos para obtener el contrato de la Empresa Eléctrica de Guayaquil que permitirá el crecimiento eminente de este sector.
- b) Mantener políticas definidas tanto para las ventas, como para el control del gasto de tal manera que nuestros precios además de ser competitivos, sean rentables para la empresa, creando los puntos de equilibrio que permitan realizar efectivamente el control y monitoreo permanente del estado de cada sector.
- c) Para este año 2011, con la obtención de la Certificación ISO 9001-2008 tenemos nuevas oportunidades de crecer ya que constituye una importante estrategia para acceder a nuevos contratos, además de ganar prestigio no solamente por el hecho de contar con la certificación sino para diferenciar a nuestra empresa por la prestación de un servicio de vigilancia privada de la más calidad que nos dará un reconocimiento a nivel nacional.
- d) Otorgar a nuestro equipo humano administrativo y operativo toda la apertura en cuanto a capacitaciones que nos permitan siempre estar a la par con los cambios que constantemente este promoviendo el gobierno actual, para ello tenemos nuevos proyectos tomando en cuenta que el conocimiento es la base para poder brindar los mejores resultados tanto administrativos como operativos.
- e) Tendremos que efectuar la recuperación de la diferencia que está pendiente del Juicio de Autoridad Portuaria de Manta para lo cual se solicitará el apoyo del Ing. Rodrigo Andrade para luego decidir el destino de estos valores.
- f) Dentro de este punto es importante mencionar a los señores socios la obligatoriedad de la transición a las normas internacionales de información financiera NIIF'S, obligado por la superintendencia de compañías y SRI, razón por la cual hemos liderados capacitaciones tanto al personal de contabilidad

como de gerencia, es por eso que se concretó la participación de una consultora de la ciudad de Quito para la asesoría y puesta en marcha de estas normas, durante este año es de transición , ya que para el 2012 ya deberemos presentar los estados financieros en formato NIIF'S

Con la satisfacción del deber cumplido, dejo mi expreso agradecimiento a los Señores socios así, como al personal administrativo de toda la empresa por su incondicional apoyo, colaboración y trabajo.

Sinceramente,



José Andrade Martínez

Gerente General

AMBASEG C. LTDA.

