

INFORME DE GERENCIA
CORRESPONDIENTE AL PERIODO ECONOMICO DE
AMBASEG C. LTDA. POR EL AÑO 2006

Señores Socios de Ambaseg C. Ltda.:

Me permito poner a vuestra consideración el informe anual de la Gerencia por el año 2006, en el cual dejo constancia de la gestión efectuada durante el año, debo expresar mi agradecimiento a los socios por mantener su confianza en mi persona para dirigir Ambaseg C. Ltda., mis actuaciones están resumidas en el siguiente informe:

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS EN EL 2006.

El constante crecimiento de la competencia en el área de los servicios, principalmente en el sector de la Seguridad y Vigilancia Privada, nos ha significado una grave reducción de nuestra participación en el mercado nacional, sin embargo nos encontramos en constante lucha para mantener la porción de mercado ya lograda y conseguir nuevos cliente que coadyuven al mejoramiento de la rentabilidad de la empresa.

La inestabilidad política de los últimos años no ha permitido la consolidación de un modelo económico consistente con el modelo monetario y tampoco se ha logrado establecer políticas claras que fijen las reglas de juego en el largo plazo, por tanto a pesar de la mejora aparente de las variables macroeconómicas los precios de bienes y servicios costeados en dólares continúan en un proceso de convergencia, lo que nos ha significado una grave reducción de la capacidad competitiva de casi todos los sectores de la economía del país, y en nuestro caso la proliferación de competencia a través de la creación de Compañías de Seguridad tanto formales como informales durante el año 2006 ha conllevado a una constante lucha por mantener el mercado.

Los aspectos políticos y financieros de los últimos meses del año 2006, han estado dominados por la incertidumbre política que no convoca a la nueva inversión nacional y extranjera necesaria para sostener un crecimiento económico del país, las condiciones de gobernabilidad continúan deteriorándose por la constante pugna de poderes del Estado y el contexto de implementación de políticas permanece muy débil, la falta de reformas erosiona la espina dorsal de la dolarización y hace gradualmente menos competitiva la calificación internacional del Ecuador, esto nos obliga a estar en constante análisis de las condiciones externas y principalmente internas de la empresa, con el fin de cada vez mostrarnos más competitivos, sin que esto conlleve a una elevación significativa de los precios, lo que ocasionaría quedar fuera del mercado.

El manejo de las cobranzas y reajuste de precios a los clientes del Sector Público no han tenido mayores dificultades, principalmente en el cobro de la Cartera vencida al Ministerio de Obras Públicas y Autoridad

Portuaria de Manta que finalmente cancelaron a finales del año 2006; y sobre los reajustes de precios en Autoridad Portuaria de Manta aún no se definen para un cobro efectivo, reajustes que se encuentran pendientes desde mayo del 2004 hasta el 15 de septiembre del 2006; sin embargo con los demás clientes se ha realizado el cobro en forma oportuna, hasta las facturas del mes de noviembre del 2006. Esto ha permitido cumplir con las obligaciones que la empresa mes a mes tiene que cumplir además de los objetivos que nos trazamos para el año 2006, los cuales se pueden describir en los siguientes puntos:

1. Con el propósito de mantener los puestos de vigilancia logrados en el año 2005, esto es tanto del Municipio de Ambato como del IESS Regional 4, se negoció la renovación de los contratos para el 2007 con los mismos precios del año 2006, sin embargo se logró incluir en el contrato del IESS una cláusula que nos permita reajustar los precios para el 2007, por lo que durante el año 2006 nuevamente hemos incursionado en nuevas ofertas con el Sector Público, logrado alcanzar algunos contratos, como es la renovación de los contratos del Municipio de Ambato, IESS Ambato e Hidroagoyán, señalando que el contrato del Municipio de Quito fue adjudicado a AMBASEG, sin embargo por un error en los procedimientos del Municipio de Quito, fue emitido informe desfavorable por la Contraloría lo que no nos permitió recuperar el espacio perdido en Quito, sin embargo seguimos luchando para lograr en el futuro retomar este último y otros contratos con el Sector Público que representen grandes montos. A los socios expreso que con mucho esfuerzo de todos quienes conformamos AMBASEG hemos aunado esfuerzos para conseguir el crecimiento y desarrollo de la empresa y de quienes lo conforman, sin embargo pocos han sido los objetivos alcanzados debido a un decrecimiento de las ventas, principalmente la pérdida del Contrato de Autoridad Portuaria de Manta y del SRI de Quito, lo que significó una disminución de las ventas en \$ 34.007,61 mensuales. En total durante el año 2006 se han perdido contratos significativos e importantes que nos han representado una disminución considerable de las ventas, esto es en sector de Quito en enero se culminó el servicio en AME, lo que significó una reducción de las ventas por el resto del año 2006 en \$ 26.069,78, de igual forma en este sector en el mes de noviembre se culminó el contrato del SRI, disminuyendo las ventas en \$ 11.258,85; para el sector de Manabí la terminación del contrato en septiembre, con Portuaria de Manta significó una reducción en las ventas por el resto del año 2006 en \$ 83.412,13; para el sector de El Oro la terminación del contrato con La Coop. Santa Rosa en Julio, representó una disminución de las ventas en \$ 18.046,90, el total de disminución de las ventas de los principales clientes, que se venían facturando en el año 2006 en los diferentes sectores asciende a \$ 138.787,66, lo cual ha impactado en el resultado final de la Compañía. Es importante señalar que se realizó los contactos para la iniciación de un nuevo contrato para el Sector de Pichincha, sin embargo por la falta de gestión, al no contratar al personal de guardias, no se brindó dicho servicio.
2. Se ha realizado la adquisición de armas nacionales, 30 en total, equipos de comunicación, 11 en total, además de la instalación de una repetidora en el cerro Llantatoma; se adquirió una copiadora para reemplazar la que ya cumplió su vida útil, una computadora para la oficina de Secretaría y finalmente se renovó tres vehículos del parque automotor, 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, ya así incrementar en el caso de las armas a las ya adquiridas en años anteriores.

3. El mejoramiento y la capacitación del personal administrativo ha sido siempre otra de las metas planteadas 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. Se realizó la compra de un equipo de computación para la oficina de Secretaría de Ambato, y se han asistido a cursos, tanto el personal de Manta, como de Ambato.
4. En el año 2006 la empresa ha consolidado ya en firme la Constitución de la Compañía AMBASITEC CIA. LTDA., con lo cual para el año 2007 queremos dar un paso firme para la expansión y diversificación de los servicios de seguridad; y, en el corto plazo logremos establecer un grupo de empresas que se expanda a nivel nacional con nuestra gama de servicios.
5. En lo referente al recurso humano operativo, en el año 2006 se organizó, en Ambato, prácticas de tiro y capacitación al personal de vigilantes, por parte de los supervisores de Ambato, con lo cual se pretende mantener en todo momento actualizado al recurso humano.

Señores socios es importante señalar que siempre habrá empeño por todos quienes conformamos la empresa de continuar con el propósito de mejorar nuestra organización, con la visión de crear una empresa grande a nivel Nacional aprovechando las oportunidades para mejorar nuestros servicios, nuestros sistemas internos, capacitación y orientación al personal para su mejor desempeño de las actividades encomendadas.

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 Intendencia 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;
- c) De conformidad con lo resuelto por la Junta General, se ha procedido a distribuir los resultados del año 2005, esto se cumplió de acuerdo a la disponibilidad de la empresa, los cuales se encuentran distribuidos en su totalidad.

- d) Sobre el proceso de certificación bajo las normas ISSO, se han mantenido contacto con diferentes organizaciones, para obtener la mejor propuesta, lo cual ya se ha consolidado y a partir del mes de abril del 2007, se arranca con los trabajos preliminares para el levantamiento de los procesos y en un lapso de 10 meses obtener la certificación.
- e) Sobre la implementación del Sistema Contable, no se ha logrado aún consolidar debido a una demora por parte del señor Contador, quien aún no ha definido el Sistema para la Empresa que permita ahorrar tiempo y obtener información oportuna, sin embargo para el año 2007, se convierte en una obligación la implementación del nuevo Sistema, ya que por parte de Contabilidad se ha indicado que tiene definido dos paquetes contables que pueden ser adecuados para la empresa.

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.

En el año 2006 las dificultades que se presentaron para nuestra compañía, principalmente durante el primer trimestre fueron superadas gracias a una gestión oportuna y efectiva de todos los que conforman la empresa y las obligaciones fueron cumplidas oportunamente.

Las cobranzas se han realizado a tiempo, lo que ha permitido operar sin mayores inconvenientes por lo que no se necesitó de endeudamiento de capital para cubrir las operaciones de la empresa y se utilizó capital de trabajo propio y sobregiros bancarios ocasionales.

En esta parte cumplo dejar constancia de la colaboración prestada por los directivos y personal administrativo de la empresa, quienes desde sus cargos, han efectuado importantes aportes en la planificación de los Recursos Humanos, gestión de cobranzas, y administración de las actividades de la empresa.

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

3.2. ASPECTOS LABORALES.

Ambaseg C. Ltda. durante el año 2006, ha cumplido con todas las disposiciones relativas a la contratación de personal, cumpliendo con las políticas de la empresa, como la caución que es solicitada al personal que ingresa a trabajar como vigilante de la empresa, esto proporciona un respaldo a nuestra compañía ante la ocurrencia de eventualidades, como norma de carácter permanente para el ingreso de un vigilante, el cual esté debidamente garantizado, además de que se verifica el cumplimiento de los requisitos que proporcionen a la empresa una protección ante posibles imprevistos.

Durante el año 2006 no se han presentado juicios laborales, sin embargo otros casos pequeños se han logrado solucionar internamente, evitando los conflictos judiciales.

Durante el año de 2006, se cancelaron dentro de los plazos previstos, las remuneraciones adicionales establecidas por el Código del Trabajo, además fueron canceladas la participación en las utilidades a los trabajadores.

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.

De las ventas realizadas en el año 2006 la mayor parte de clientes han cancelado sus obligaciones oportunamente.

4. SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES.

Una vez que se han estructurado 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 2006, la compañía ha obtenido utilidades netas por \$ 4.831,12 (el 0.38% de los ingresos totales) lo cual significa que la utilidad de la empresa ha disminuido con relación a la utilidad obtenida en el año de 2005 que fue del 1.49% de los ingresos.
2. En este punto debemos considerar que las ventas de la empresa han disminuido en montos significativos, y al mantenerse los costos fijos administrativos invariables conlleva a una disminución de la rentabilidad.

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 2006	AÑO 2005	EFECTO	%
Ventas Netas	1,249,809.46	1,394,637.09	Disminución	10.38 %
Costo del Servicio (CD+CO)	1,029,369.80	1,135,069.81	Disminución	9.31 %
Utilidad Bruta	220,439.66	259,567.28	Disminución	15.07 %
Gastos Operación (Adm-Finan-Vtas.)	235,250.01	251,057.93	Disminución	6.29 %
Otros Ingresos	19,641.47	12,505.70	Incremento	57.06 %
Utilidad Neta	4,831.12	21,015.05	Disminución	77.01 %

Debido a una disminución drástica de las ventas los otros componentes del costo sufren una variación hacia abajo similar, esto es las ventas disminuyen en un 10.38%, y el costo directo disminuye en un 9.31%, en relación al año 2005, sin embargo los gastos administrativos no sufren una disminución en proporción a la disminución de las ventas esto es que únicamente se reduce un 6.29%, lo que ocasiona que exista una baja rentabilidad.

La utilidad bruta ha disminuido en valores y en porcentajes, en el año 2005 representaba un 18.61%, para el año 2006 este porcentaje representa un 17.63% frente al total de ventas, esto es que se ha disminuido en un 0.98% la utilidad bruta, por el efecto directo del decremento del 9.31% del costo del servicio, frente al 10.38 de decremento de las ventas.

Los gastos de operación (administrativos y financieros), en el año 2005 representaban el 18.00% y en el año 2006 representan el 18.82% frente al total de ventas, con lo cual se produce un incremento de 0.82% en los gastos administrativos y financieros.

Los valores por otros ingresos se han incrementado en el año 2006, principalmente por la venta de los vehículos.

Finalmente referente a la utilidad neta, durante el año 2005 esta fue del 1.51% respecto al total de ventas, mientras que para el año 2006 fue del 0.38%, con lo cual se establece que hubo una disminución global del 1.13%, por los factores antes anotados.

4. En los estados financieros entregados a los señores socios, consta como un anexo a los Estados Financieros, una hoja de los principales índices financieros, los cuales revelan la posición financiera de la empresa, su

solvencia patrimonial y respaldo de activos, estos índices no son aceptables, con relación a los mínimos requeridos por las instituciones públicas para los concursos de precios. Además se anexa un cuadro de distribución de las utilidades, en la cual se determina la utilidad líquida para el año 2006.

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 decrecido en ventas, por consiguiente los demás costos han sufrido un efecto directo de decremento tanto del costo directo y la utilidad ha disminuido en porcentaje y en valor, por tal razón, pongo a su consideración para que se tome la decisión de capitalizar o distribuir en proporción a las participaciones de cada socio.

6. POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA LOS AÑOS SIGUIENTES.

El informe que se ha preparado da cuenta de la actividad desarrollada este año, y las proyecciones de nuestra empresa a futuro, tendremos que invertir esfuerzo y trabajo para continuar por la ruta del crecimiento, para el efecto es menester adoptar las políticas adecuadas, me permito sugerir las más relevantes de acuerdo con mi criterio.

- a) Debemos apoyar e impulsar el desarrollo de los sectores de Quito y Guayaquil, de tal manera que coadyuven al crecimiento de la empresa y que se refleje en un aumento de la rentabilidad.
- b) Establecer 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.
- c) Las expectativas para el 2007, en cuanto a crecimiento no es muy halagador, sin embargo debemos insistir en la presencia en concursos que representen montos significativos, sin descuidar al pequeño cliente, para crecer verticalmente tanto a nivel del sector público como del privado.
- d) La empresa año tras año ha venido consolidando su presencia a nivel nacional, tanto en el sector Costa como en la Sierra Centro y Norte, con prestigio y seriedad en el cumplimiento de sus labores, tanto a nivel público como privado, lo cual deberemos aprovechar para impulsar las ventas en nuevos sectores que se encuentran desatendidos y que no conlleven a una inversión demasiado grande. Objetivo que debe plasmarse planificando y organizando todas las actividades relacionadas con el servicio de vigilancia de tal forma que nuestros Clientes se encuentren plenamente satisfechos con el servicio brindado por AMBASEG.
- e) La empresa cuenta con un equipo humano administrativo competente, el cual ha ido mejorando continuamente en sus actividades administrativas, y esto trasladar al equipo humano operativo en el personal de vigilantes, logrando seleccionar, capacitar y aprovechar efectivamente todo el potencial de estos recursos humanos, que nos permitan estar preparados para cualquier reto administrativo que se nos presente en el

futuro, basadas en la calidad del servicio prestado con personas competentes y adecuadas; utilizar el personal administrativo para mejorar nuestro sistema de información y controles, que nos permita realizar un aprovechamiento óptimo del recurso humano, que se refleje en rendimientos económicos para la empresa;

- f) Sobre la base de lo antes anotado se hace imprescindible realizar continuamente evaluaciones Administrativas y Financieras para poder evaluar los resultados de la planificación realizada por la administración y reorganizar las actividades que requieren y mejorar las ya establecidas.
- g) Para el presente año, de acuerdo a las condiciones financieras de la Empresa y el financiamiento que nos otorgue el Sistema Financiero quiero retomar la proposición de la adquisición de equipos de comunicación y monitoreo que permita a la Empresa expandir su servicio, una vez que ya se encuentra conformada jurídicamente la nueva Compañía de Seguridad Electrónica, considerando las condiciones actuales del país, la competencia y la necesidad de los clientes,

Mis sinceros agradecimientos.



José Andrade Martínez
Gerente General
AMBASEG C. LTDA.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
REGISTRO DE SOCIEDADES

Germania Aguilar

- 9 ABR. 2007