

**INFORME DE GERENCIA**  
**CORRESPONDIENTE AL PERIODO ECONOMICO DE**  
**AMBASEG C. LTDA. POR EL AÑO 2007**

Señores Socios de Ambaseg C. Ltda.:

Me permito poner a vuestra consideración el informe anual de la Gerencia por el año 2007 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 2007.**

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 clientes que coadyuven al mejoramiento de la rentabilidad de la empresa, principalmente ingresando en contratos que representen una gran captación de puestos de vigilancia, como es en el sector público.

Las políticas salariales han contraído el costo del servicio, para quienes legalmente estamos constituidos como empresa de Seguridad, sin embargo el competir con empresas con costos sumamente bajos no ha permitido mantener un crecimiento sostenido, 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 los últimos años ha conllevado a una constante lucha por mantener el mercado.

El manejo de las cobranzas y reajuste de precios tanto del sector privado como los clientes del Sector Público no han tenido mayores dificultades, principalmente en el cobro de la Cartera vencida, que finalmente cancelaron a finales del año 2007; 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; tiempo desde el cual el sector de Manabí no ha recuperado su nivel de ingresos, sin embargo con los demás clientes se ha realizado el cobro en forma oportuna, hasta las facturas del mes de noviembre del 2007. Esto ha permitido cumplir con las obligaciones que la empresa mes a mes tiene que cumplir, sin embargo no se han logrado alcanzar los objetivos que nos trazamos para el año 2007, los cuales se pueden describir en los siguientes puntos:

1. Con el propósito de mantener los puestos de vigilancia logrados en el año 2006, 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 2008, por lo que durante el año 2007 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, para los Bloques 1, 2 y 6, lo que nos permitirá recuperar el espacio perdido en Quito, además para el sector del El Oro se incrementó el contrato con la Coop. de Ahorro Santa Rosa Ltda., sin embargo seguimos luchando para lograr en el futuro mantener y retomar nuevos 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 que, en este año difícil económicamente mantenernos y en el futuro 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, que viene dado desde el año 2006 y que no se ha logrado reemplazar y más aún crecer, principalmente en las zonas de Manabí, Guayas y Pichincha, en este último caso a partir del 2008 se incrementarán las ventas mensuales en alrededor de \$ 36.000,00 dólares por la adjudicación del contrato del Municipio de Quito. Las pérdidas de los contratos en el año 2006 no se han visto compensados en el 2007, lo que nos ha acarreado que los sectores que no producen como Manabí, Pichincha y Guayas, lleven a la empresa a un borde de desequilibrio que para el futuro es preocupante y que si no retomamos el trabajo a través a los responsables de cada sector, por medio de nuevos contratos puede llevar a la empresa a situaciones de mucho riesgo.

2. Se ha realizado la adquisición de armas importadas, 21 en total, equipos de computación, 3 en total, sin embargo por la difícil situación económica que la empresa ha sufrido no se ha realizado más inversiones en equipos de comunicación o vehículos, por el contrario para suplir la falta de liquidez, en diciembre del 2007 se vendió un vehículo de la Compañía.
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 en el año 2007. Además en cumplimiento de la Ley se realizó la inserción de una persona discapacitada a la Matriz en Ambato.
4. En lo referente al recurso humano operativo, en el año 2007 se organizó, en Ambato, se realizó cursos orientados a la Certificación de la Compañía dentro de la Norma ISO 9001-2000, con lo cual se pretende mantener en todo momento actualizado al recurso humano y sobre todo orientar el servicio de vigilancia y seguridad hacia un proceso de calidad.

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. Sin embargo debemos aunar esfuerzos y responsabilidad por parte de quienes están a cargo de las Oficinas a nivel nacional, para que la empresa crezca y se presenten resultados positivos.

## **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 2006, 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 ISO, se han mantenido reuniones permanentes y estamos inmersos en el proceso de certificación el cual lo concluiremos en el año 2008.
- e) Sobre la implementación del Sistema Contable, se realizó la pre – implementación en el mes de agosto del presente año, sin embargo no se logró consolidar debido a una demora por parte del proveedor del Sistema, sin embargo se ha optado por una nueva opción, la cual ya se encuentra encaminada a implementar a partri del año 2008.

## **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 2007 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, sin embargo para el año siguiente se necesitará de endeudamiento a través del sistema financiero para cubrir la falta de liquidez que desde el tercer semestre se viene sintiendo.

En esta parte cumplo en 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 efectiva 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 y en los clientes.

### **3.2. ASPECTOS LABORALES.**

Ambaseg C. Ltda. durante el año 2007, 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 2007 no se ha presentado mayores inconvenientes, excepto el caso del Sr. José Montes, el cual fue solucionado por parte de la Vicepresidencia Administrativa, sin embargo otros casos pequeños se han logrado solucionar internamente, evitando los conflictos judiciales.

Durante el año de 2007, 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 2007 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 2007, la compañía ha obtenido pérdidas netas por \$ 34.371,17 (el 3.23% de los ingresos totales) lo cual significa que la rentabilidad de la empresa ha disminuido con relación a la utilidad obtenida en el año 2006 que fue del 0.38% 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 2007	AÑO 2006	EFECTO	%
Ventas Netas	1.063.869.07	1.249.809.46	Disminución	14.88 %
Costo del Servicio (CD+CO)	879.378.00	1.029.369.86	Disminución	14.57 %
Utilidad Bruta	184.491.07	220.439.66	Disminución	16.31 %
Gastos Operación (Adm-Finan-Vtas.)	233.587.37	235.250.01	Disminución	0.71 %
Otros Ingresos	14.725.13	19.641.47	Disminución	25.03 %
Utilidad / Pérdida Neta	(34.371.17)	4.831.12	Disminución	811.45 %

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 14.88%, y el costo directo disminuye en un 14.57%, en relación al año 2006, sin embargo los gastos administrativos no sufren una disminución en proporción a la disminución de las ventas esto es que únicamente se reduce un 0.71%, lo que ocasiona que exista una pérdida.

La utilidad bruta ha disminuido en valores y en porcentajes, en el año 2006 representaba un 17.63%, para el año 2007 este porcentaje representa un 17.34% frente al total de ventas, esto es que se ha disminuido en un 0.29% la utilidad bruta, por el efecto directo del decremento del 14.57% del costo del servicio, frente al 14.88 de decremento de las ventas.

Los gastos de operación (administrativos y financieros), en el año 2006 representaban el 18.82% y en el año 2007 representan el 21.95% frente al total de ventas, con lo cual se produce un incremento de 3.32% en los gastos administrativos y financieros.

Los valores por otros ingresos han disminuido en el año 2007.

Finalmente referente a la utilidad neta, durante el año 2006 esta fue del 0.38% respecto al total de ventas, mientras que para el año 2007 fue un pérdida del 3.23%, con lo cual se establece que hubo una disminución global del 3.61%, 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 resultados, en la cual se determina la pérdida neta para el año 2007.

#### **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 Manabí, Quito y Guayaquil, de tal manera que coadyuven al crecimiento de la empresa y que se refleje en un aumento de la rentabilidad, ya que se han mantenido estáticos sin generar mayores ventas con un costo administrativo fijo, provocando pérdidas que llevan el peso los demás sectores.

- 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 2008, en cuanto a crecimiento son halagadoras, sin embargo debemos insistir en la presencia en concursos que representen montos significativos, principalmente al sector de Manabí, 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.**



25 ABR 2008