

**INFORME DE GERENCIA GENERAL**  
**CORRESPONDIENTE AL PERIODO ECONOMICO DE**  
**AMBASEG C. LTDA. POR EL AÑO 2008**

Señores Socios de Ambaseg C. Ltda.:

Me permito poner a vuestra consideración el informe anual de la Gerencia por el año 2008, en el cual dejo constancia de la gestión efectuada durante el año, 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 resumidas en el siguiente informe:

**I. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS EN EL 2008.**

El crecimiento constante de la desleal competencia en el área de los servicios , principalmente en el sector de la Seguridad y Vigilancia Privada, ha conllevado a establecer una dura y permanente lucha por mantener nuestra posición y participación en el mercado, que nos lleve a conseguir nuevos cliente que coadyuven al mejoramiento de la rentabilidad de la empresa.

Los cambios de la Ley de Seguridad y Vigilancia y la creación del Mandato Constituyente No. 8, ha obligado a incrementar los precios del servicio durante el año 2008, lo que ocasionó una pérdida de clientes, pero en una cantidad reducida. El ajustar los nuevos precios ha orientado a que nuestros costos directos sean elevados, sin embargo la rentabilidad también se ha incrementado, considerando que el mandato No 8 rescato el verdadero costo del servicio en el sector privado y público como más abajo detallo.

Se han cumplido los objetivos propuestos para el año 2008, más allá de las expectativas planteadas, esto es, apoyar e impulsar el desarrollo de los sectores de Pichincha , que por años desde la misma creación de la empresa reflejaba pérdidas, con este impulso de parte de la Matriz hemos rescatado el gran mercado de la Capital, que solo un cliente como es el Municipio de Quito brinda las utilidades que mejoran la economía de la empresa y de tal manera coadyuven al crecimiento de la empresa y que se refleje en un aumento de la rentabilidad, en este punto se ha logrado incrementar principalmente en Pichincha y El Oro con el sostenimiento del contrato de APPB, que luego de una ardua lucha y excelente gestión se pudo mantener ya que fue terminado en su inicio dicho contrato, y que todavía no refleja el valor correspondiente a los incrementos que por formula poli nómica estamos negociando, es lamentable sí la pérdida de contratos de la Cooperativa Santa Rosa y Emuolme.De igual forma la recuperación del sector de Manabí, todo esto logrado con el trabajo mancomunado de todos quienes conformamos la empresa. Es necesario anotar que en el sector de Guayas aún no se ha logrado una definición que ayude al crecimiento de la empresa.

Esto nos ha permitido obtener cifras récord en la historia de Ambaseg, tanto en ventas como en rentabilidad,

logrando así la administración cumplir con el objetivo principal que fue la recuperación de la pérdida económica sufrida en el año 2007, en el cual fue la primera vez que en 25 años se presentó una pérdida de \$ 34.371,17 dólares. Es importante recalcar que antes de la utilidad de \$ 153.255,23 dólares se provisionó para el pago de Fondo de Reserva, alrededor del \$39.000,00, en cumplimiento del Art. 14 del Reglamento del Mandato Constituyente No. 8 y el art. 149 de la Ley de Seguridad Social, esto significa que la utilidad bruta fue superior a los \$192.000 dólares, sin embargo si no se obliga por parte del IESS al cumplimiento de estas disposiciones, este valor quedará como un apalancamiento para el año 2009, como una fuente de otro ingreso.

Las perspectivas propuestas para el año 2008, con la incursión nuevamente en el sector Público y haber ganado varios concursos como el del Municipio de Quito, Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar, IESS Regional Cotopaxi, Hospital Regional Ambato, renovación de los contratos de Hidroagoyán, s.a., IESS Regional Centro y mantener los contratos con nuestros antiguos clientes, lograron fortalecer la rentabilidad de la empresa y mejorar su rendimiento.

La situación política del último año también nos ha creado cierta incertidumbre, debido a los diversos cambios que se han originado, como la promulgación del Mandato Constituyente No.8, Reglamento a la Ley de Seguridad y Vigilancia, Ley Orgánica del Sistema Nacional de Compras Públicas, entre otras, han motivado un cambio significativo en los diferentes procesos, tanto a nivel interno, como en la participación con las empresas y entidades del sector público, debido a que la empresa tiene que adaptarse a los nuevos cambios. Esta situación también ha tenido repercusiones a nivel de pequeñas empresas, las cuales no han logrado sostener su capacidad operativa obligándoles en muchos casos a cerrar y liquidar las empresas; es importante señalar que la lucha por la permanencia en el mercado que se ha tenido que mantener es también con empresas que a pesar de que el Mandato Constituyente está vigente, no cumplen o hacen caso omiso a las disposiciones, con lo cual cotizan precios bajos que en muchos casos nos obliga a reducir nuestro margen de rentabilidad.

Los aspectos políticos y financieros de los últimos meses del año 2008, debido a la crisis económica mundial, han estado dominados por la incertidumbre política que no convoca a una concertación nacional de los diferentes sectores encabezados por un Gobierno Nacional que no ha podido superar el manejo de su actitud y prepotencia, lo que de igual forma ha afectado de alguna forma los intereses de algunos sectores, entre los que está el de Seguridad y Vigilancia, debido a que ciertas reformas se han realizado sin un análisis técnico y con la participación de nuestro sector. Sin embargo la crisis no ha sido aún sentida por la empresa, muestra de ello, es que a finales del 2008, se han cancelado todas las obligaciones que teníamos pendientes, como con el IESS, a quienes se habían venido realizando pagos con retraso de varios días e incluso semanas.

Por todos los factores anotados se ha hecho necesario que estemos constantemente en un análisis de la situación interna del país, y sobre todo del comportamiento de las empresas de nuestro sector, 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 al Municipio de Quito y Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar, quienes en inicio se han negado a reconocer dicho reajuste, sin embargo en derecho, nos asiste la razón y en los meses subsiguientes se solucionará dicho inconveniente ; con los demás clientes se ha realizado el cobro en forma oportuna, hasta las facturas del mes de noviembre del 2008. 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 2008, los cuales se pueden describir en los siguientes puntos:

1. Con el propósito de mantener los puestos de vigilancia logrados en el año 2007, y años anteriores se participó en nuevos concursos y se negoció la renovación de otros contratos para el 2008 como el Iess Regional 4, Hidroagoyán, SRI Manabí; además se participó en nuevos procesos como con el Municipio de Ambato, Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar, Emapap Portoviejo, Iess Cotopaxi, Hospital Regional Ambato y se negoció contratos como de Farmacias Cruz Azul, Induatún, Uidad Educativa Manabí, Nevado Ecuador, entre otros, con lo cual hemos reemplazado o compensado la pérdida de otros clientes como Grupo Alcan, Maulme entre los más importantes, esto nos ha permitido seguir luchando para lograr en el 2008 retomar contratos con el Sector Público que representen grandes montos. A los socios expreso que con mucho esfuerzo y sacrificio de todos quienes conformamos AMBASEG hemos aunado esfuerzos para conseguir el crecimiento y desarrollo de la empresa y de quienes lo conforman, lo cual se refleja en los objetivos alcanzados debido al crecimiento de las ventas y el control de los costos fijos.
2. Se ha realizado la adquisición de armas nacionales, 15 en total, equipos de comunicación, 83 en total; se adquirió muebles par la oficina de Machala y Equipo de Oficina para Latacunga, una computadora para la oficina de Contabilidad y una para Recursos Humanos, se adquirió además tres motocicletas y una camioneta para Machala, las compras y renovaciones de equipos siempre ha sido una preocupación de esta administración, es decir efectuar todos los esfuerzo 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.
4. En lo referente al recurso humano operativo, en el año 2008 se han organizado cursos de capacitación a través de la Fundación FECAE, en Machala, Manta y Quito, 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) Sobre el proceso de certificación bajo las normas ISSO, se han mantenido contactos permanentes, sin embargo no se ha logrado avanzar significativamente, con el compromiso que para el mes de julio del 2009, ya podamos realizar la primera auditoría que nos permita certificarnos bajo la Norma.
- d) Sobre la implementación del Sistema Contable, el señor Contador Jorge Amores ha venido realizando durante varios meses, el diseño adecuado para la empresa conjuntamente con el señor programador, lo cual es ya un hecho la implementación a partir de enero del 2009.

## **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 2008 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 sin embargo debido a que las entidades públicas nos cancelan con un mes de retraso y la acumulación de los reajuste de precios no cobrados, en el tercer trimestre nos obligó a solicitar financiamiento, el cual fue cancelado en este mismo periodo, para cubrir las operaciones de la empresa y se utilizó además sobregiros bancarios ocasionales.

En esta parte cumplo con 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.

Para poder cumplir con las garantías de Ley, principalmente con las entidades del sector público, los directivos y socios de la empresa, han puesto a disposición no solo sus firmas de respaldo como garantes directos, para obtener cupos de garantías en varias aseguradoras, como Olympus, Aseguradora del Sur, El Fénix, Hispana de Seguros, entre otras; sino también el riesgo de sus bienes que conlleven en el caso que suceda una situación fortuita de una ejecución de garantías, con esto quiero sugerir a los socios, para coadyuvar a conseguir mayor cupo en las aseguradoras, lo que permitiría intervenir en más concursos, participen del riesgo que esto implica, a través de la apertura de garantías en la cuales todos los socios firmen y garanticen en la misma forma que hacemos quienes estamos al frente de la administración de la empresa.

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 mantener con una rentabilidad que genere tranquilidad, confianza y satisfacción en los accionistas.

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

Ambaseg C. Ltda. durante el año 2008, 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 2008 no se han ventilado juicios laborales, sin embargo otros casos pequeños se han logrado solucionar internamente, evitando los conflictos judiciales.

Durante el año de 2008, se cancelaron dentro de los plazos previstos, las remuneraciones adicionales establecidas por el Código del Trabajo.

### 3.3. ASPECTOS LEGALES.

El caso más importante del aspecto legal es nuestra reclamación ante la Sala de lo Contencioso y Administrativo de la Corte Suprema de Justicia, quien aboco conocimiento y acepto la casación, solicitada por APM. Junto al Dr. Francisco Rodríguez, y su asesoramiento solicitamos la Representación Jurídica del Dr. Morales quién tomo el caso y esta tramitando lo concerniente del tema.

Sin embargo por petición de l Dr. Evelyn Angulo asesor de APM se redacto una solicitud al Gerente General de APM. Para realizar un arreglo extrajudicial, el Directorio de la Institución Portuaria esta por resolver nuestra petición, para solicitar a la Procuraduría del Estado dicho arreglo. Es bueno hacer conocer que actualmente el Dr, Angulo es el Gerente General de APM

En otro campo 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 al año 2008 la mayor parte de clientes han cancelado sus obligaciones oportunamente.

### 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 2008, la compañía obtuvo utilidades netas por \$ 153.255,23 (el 6.90% de los ingresos totales) lo cual significa que la utilidad de la empresa se ha incrementado con relación a pérdida obtenida en el año de 2007 que fue del -4 % de los ingresos.
2. En este punto debemos considerar que las ventas de la empresa han aumentado en montos significativos, y al mantenerse los costos fijos administrativos invariables conlleva a un incremento 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

AÑOS ANALIZADOS      EFFECTO Y PORCENTAJES

PARTIDAS	AÑO 2008	AÑO 2007	EFECTO	%
Ventas Netas	2,221,476.55	1,063,869.07	Aumento	108.81 %
Costo del Servicio (CD+CO)	1,817,149.19	879,378.00	Aumento	106.64 %
Utilidad Bruta	404,327.36	184,491.07	Aumento	119.16 %
Gastos Operación (Adm-Finan-Vtas.)	259,868.77	233,587.37	Aumento	11.25 %
Otros Ingresos	8,796.64	14,725.13	Disminución	40.26 %
Utilidad / Pérdida Neta	153,255.23	(34,371.17)	Aumento	545.88 %

Las ventas han tenido un incremento considerable del 108.81% , de igual forma el componente del Costo del Servicio han sufrido una variación hacia arriba similar, esto es las ventas aumentan en un 108.81%, y el costo directo aumenta en un 106.64%, en relación al año 2007, sin embargo los gastos administrativos no sufren una variación significativa en proporción al incremento de las ventas esto es que únicamente se incrementan en un 11.25%, lo que ocasiona que exista una alta rentabilidad.

La utilidad bruta se ha incrementado en valores y en porcentajes, en el año 2007 representaba un 17.34%, para el año 2008 este porcentaje representa un 18.20% frente al total de ventas, esto es que se ha incrementado en un 0.86% la utilidad bruta, por el efecto directo del incremento de las ventas.

Los gastos de operación (administrativos y financieros), en el año 2007 representaban el 21.96% y en el año 2008 representan el 11.70% frente al total de ventas, con lo cual se produce un decremento en porcentaje del 10.26% en los gastos administrativos y financieros.

Los valores por otros ingresos se han reducido en el año 2008, principalmente por que en el año 2007, hubo una venta de vehículos.

Finalmente referente a los resultados, la pérdida neta, durante el año 2007 fue del 3.23% respecto al total de ventas, mientras que para el año 2008 se ha logrado recuperar con una utilidad del 6.90%, con lo cual se establece que hubo un incremento global del 10.13%, por los factores antes anotados.

## 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 mejorado significativamente en ventas y rentabilidad, por consiguiente los demás costos han sufrido un efecto directo de incremento del costo directo, como ya se anotó los costos administrativos no han variado significativamente, por consiguiente la utilidad se ha incrementado 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, como todo el tiempo lo hemos venido realizando en este año también tendremos que invertir esfuerzo y trabajo para continuar por la ruta del crecimiento y sobre todo mantener el espacio y la participación de mercado alcanzada, para el efecto es menester adoptar las políticas adecuadas, me permito sugerir las más relevantes de acuerdo con mi criterio.

- a) Debemos continuar con el apoyo e impulso del desarrollo de los sectores de Pichincha, El Oro, Manabí y en el caso de Guayaquil se deberá solicitar el apoyo del Ing. Rodrigo Andrade para que impulse el crecimiento de una plaza tan importante y con mucho mercado, de tal manera que coadyuven al crecimiento de la empresa y que se refleje en un aumento de la rentabilidad de cada sector.
- b) Mantener las 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 2009, en cuanto a crecimiento se presenta con muchas posibilidades de mantener nuestra 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 los responsables de cada sector con el propósito de reorganizar las actividades que requieren y mejorar las ya establecidas.

Mis sinceros agradecimientos.



**José Andrade Martínez**

**Gerente General**

**AMBASEG C. LTDA.**

