

## **INFORME DE GERENCIA**

### **CORRESPONDIENTE AL PERIODO ECONOMICO 2016.**

#### **PANTERA DE SEGURIDAD PHANTERSEG CIA LTDA.**

Me permito poner a vuestra consideración el presente informe de labores correspondiente al periodo del 01 de enero al 31 de diciembre del 2016.

#### **1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.-**

Es importante indicar que la regularización de todos los permisos y licencias que nos exigen los organismos de control es la prioridad al inicio de todo año, ya que sin ellos es imposible el manejo normal de la empresa y la participación en las ofertas en el sector público y privado.

Dichos permisos se los renovó en las fechas correspondientes, con lo cual se cumplió a cabalidad lo dispuesto en la ley de Vigilancia y Seguridad.

Los objetivos propuestos para el año 2016, en cuanto a conseguir nuevos contratos del sector público se convirtió en una tarea difícil, debido a los precios muy bajos de la competencia o por los márgenes de preferencia de las pequeñas empresas y las pymes.

Es así que con el propósito de mantener muchos de nuestros contratos del año 2016 y de años anteriores, tanto con empresas públicas y privadas se procedió a realizar un análisis muy minucioso de los nuevos costos para no seguir perdiendo más contratos reajustando precios y personal. En especial se puso mucho énfasis en la renovación de uno de nuestros excelentes clientes como es el H. Gobierno Provincial de Tungurahua, y de ese modo logramos sacar nuevamente este contrato que tiene una duración de 2 años es decir de mayo de 2016 a Abril de 2018.

Se aplicaron y socializaron la entrega de las charlas periódicas en temas de seguridad ocupacional, medicina preventiva, así como temas relacionados a seguridad física y a la aplicación de las certificaciones en marcha.

Con fecha mayo del 2016 recibimos desde Bureau & Veritas, nuestra certificación de calidad en los servicios de Vigilancia y Seguridad privada ISO 9001-2008 con la certificación internacional UKAS. Esta certificación fue un objetivo que nos planteamos desde el 2015 y que al final lo alcanzamos sin lugar a dudas es un importante valor agregado que nuestra empresa cuenta para posicionarse en el mercado.

Dentro del sistema de gestión BASC, comparto con ustedes el reconocimiento alcanzado como MEJOR empresa en el estándar Seguridad Privada otorgado por BASC

ECUADOR Capítulo Umiña, en el mes de Noviembre, valorando principalmente el cumplimiento de los estándares así como la socialización que todo el personal operativo y administrativo demostró durante la Auditoría de Re-Certificación.

## **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 la 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 empresa:

- 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.
- La inscripción en el Registro Mercantil de 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.-**

Dentro de la marcha normal de la empresa, es necesario indicar que durante el año 2016 el principal factor negativo que se percibió a nivel nacional, fue sin duda la recesión económica y la falta de efectivo, lo que provocó que algunos de nuestros clientes cerraran agencias como el caso de Ambandine Riobamba, y en el caso de Ambato de igual manera disminución de horarios y hasta el cierre definitivo del servicio como el caso de: Ambandine Ambato, Tecniseguros, Autos Corea, Talleres Autoscreea, Fiscalía de Tungurahua, Banco del Estado.

Sin lugar a dudas momentos complicados que vivió nuestra empresa ya que a más del cierre del puesto de servicio tuvimos una baja en ventas en un porcentaje del 6.33%, todo esto ocasionó que nos enfrentamos al proceso de liquidaciones de todo el personal de guardias por lo que pagamos una suma de \$ 12.478,93 por concepto de desahucios.

Dentro del sector público, la disminución de las partidas presupuestarias en los procesos originó que no se cumplan con los pagos a tiempo lo que nos llevó a gestionar con las Instituciones Financieras, ya sea a través de sobregiros o préstamos; este proceso provocó que no podamos competir frente a empresas que dentro de la puja manejan precios por debajo de los costos reales y que son un atentado y mas bien denigran nuestro normal giro del negocio

Un fenómeno que se presento durante este año fue la renegociación que plantearon clientes con el fin de continuar manteniendo el servicio de seguridad, justamente por

estos dos fenómenos que se dieron como la falta de presupuestos en el Sector Público, y en el Privado la desleal competencia hacia la baja de precios, como fue con Prodegel, Textiles Santa Rosa, Automotores Carlos Larrea, entre otros.

Al ver este panorama inmediatamente buscamos como estrategias para optimizar de alguna manera los costos fue así que se tuvimos que disminuir personal administrativo, agradeciendo los servicios al Médico Ocupacional, al Técnico en Seguridad Ocupacional y al Mensajero.

Es importante indicar que por la naturaleza de nuestro negocio de Alto Riesgo y por el número de personal tanto el médico como el técnico en seguridad son por ley necesarios. Razón por la cual se tuvo que reincorporar al técnico en seguridad, y, se analizará para el nuevo período una posible incorporación del médico.

De igual manera es importante indicar que se está evaluando la posibilidad de cambiarnos al capítulo BASC Pichincha por el tema costos, los mismos que en relación al capítulo Umiña son un 35.63% más bajos, de esta manera se busca generar un ahorro en este tema. Al igual que se ha llegado analizar si es el caso de mantener o no la continuidad de la certificación BASC por el costo que representa el mantenimiento de la misma.

Cerramos el año con 132 guardias de los cuales muchos de ellos fueron parte de las jornadas de capacitación de 120 horas dispuestas por el Ministerio del Interior mediante la empresa GYPASEG, el mas reciente grupo de 25 guardias que participaron fue con la empresa SEG CAPACITACION, de esta manera hemos cubierto un promedio aproximado de 125 personas es decir 94.70% del personal.

Es de considerar en nuestros costos el tema de la licencia por paternidad, y lo que nos ocasiona costos adicionales ya que debemos cubrir dichas vacaciones con otro personal y todos los costos que ello conlleva.

Dentro de las inversiones realizadas para el normal desarrollo del servicio tuvimos que adquirir:

- Uniformes
- Equipos de Comunicación
- Chalecos antibalas, cintos, etc.
- Armas NO letales
- Celulares

En el mes de Noviembre la empresa pública Santa Bárbara formalizó el convenio de compra venta de las armas re potenciadas, mediante la figura de Permuta según el número de armas artesanales que cada empresa mantenía legalmente registradas y que mediante este convenio serán dadas de baja para pasar a adquirir las mencionadas re potenciadas armas. Según nuestros registros tuvimos un cupo de 15 Armas a canjear por un valor de \$4.028,35; conservando aún 4 armas a canjear cuando nos indiquen. Sin

lugar a dudas esta es una inversión para la empresa en razón que nuestra principal herramienta de trabajo son las armas y con las actuales leyes éstas son imposibles de importar o comprar en el mercado nacional.

### **3.2.- ASPECTOS LABORALES Y LEGALES**

Se cumplieron con todas la obligaciones legales como pagos de décimo cuarto y décimo tercer sueldos, utilidades, dentro de los plazos previstos por el Código de trabajo, así como también el pago de liquidaciones de haberes en aquellos casos de renuncias voluntarias o terminación de contrato.

Sin dejar de lado el estricto cumplimiento de los requisitos solicitados en los procesos de selección, contratación y capacitación del personal operativo y administrativo.

No mantenemos litigios legales con ningún ex colaborador, lo que nos da la tranquilidad de mantener un excelente historial dentro del Ministerio de Trabajo.

### **4.- SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES.-**

Una vez estructurados los estados financieros, me permito informar a ustedes respecto de la situación financiera de la empresa:

- Por el año 2016, la compañía obtuvo un total de ventas de \$1,163.682,60 dólares en comparación al año 2015 que fue de \$. 1,242.487,74 lo que significa que las ventas han tenido una baja del 6.33 % en comparación con los ingresos del año anterior.
- Al disminuir las ventas, el Costo del Servicio debería también disminuir en forma similar, pero la disminución es de 1.05%, debido a que se tuvieron que asumir los pagos por desahucios, los mismos que contribuyeron en parte para que este año se tenga la pérdida.
- Un aspecto muy importante fue el trámite de devolución de las Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta con el SRI del año 2015, cuyo valor es de \$17.635,26; mismo que por falta de pronto pago de parte del Estado, se pidió nos cancelen con Notas de Crédito Desmaterializadas, las que nos sirven para pagar los impuestos mensuales, en vez de pagar con efectivo.
- Es necesario indicarles Señores socios que para poder cubrir todas las obligaciones pertinentes frente a la deuda de algunos clientes, tuve que recurrir a un préstamo con el Banco de Guayaquil por \$ 10.000 dólares desde el mes de febrero y se canceló en su totalidad en el mes de diciembre
- Con el Banco del Austro se culminó la obtención de un préstamo por \$ 20.000,00 dólares a nombre de Phanterseg Cia Ltda., en el mes de diciembre para 18 meses a un interés del 9.76% con cuotas mensuales de \$1.199,45; en cada uno de los préstamos he garantizado con mi firma el cumplimiento de los requisitos solicitados.
- Analizadas las cuentas del Estado de Situación Financiera y del Estado de Resultados Integrales, podemos evidenciar un resultado negativo para el ejercicio económico del año 2016, según cuadros detallados a continuación:

Cuadros comparativos de las ventas por meses tanto del 2015 como del 2016:

MESES	VENTAS	VENTAS
	2015	2016
Enero	38,573.66	36,797.26
Febrero	91,418.36	102,705.88
Marzo	101,400.99	112,691.20
Abril	103,561.61	104,529.33
Mayo	107,601.17	98,449.86
Junio	100,070.83	92,870.53
Julio	101,587.01	92,077.69
Agosto	100,435.99	96,157.69
Septiembre	102,110.08	93,737.69
Octubre	101,672.77	90,085.88
Noviembre	110,270.76	92,043.25
Diciembre	183,784.63	151,536.34
TOTALES	1,242,487.86	1,163,682.60



## VENTAS MENSUALES EN PORCENTAJE AÑO 2016

MESES	VENTAS 2016
Enero	36,797.26
Febrero	102,705.88
Marzo	112,691.20
Abril	104,529.33
Mayo	98,449.86
Junio	92,870.53
Julio	92,077.69
Agosto	96,157.69
Septiembre	93,737.69
Octubre	90,085.88
Noviembre	92,043.25
Diciembre	151,536.34
<b>TOTALES</b>	<b>1,163,682.60</b>



### 5.- PROPUESTA RESPECTO A LOS RESULTADOS.-

Como podemos apreciar existe un resultado negativo luego del análisis de los resultados y la posición financiera, la rentabilidad de la empresa ha bajado debido a que en este año las ventas bajaron en un valor de \$ 78.805,14 en comparación con el año 2015, además se debió asumir los desahucios que por ley se deben pagar en las correspondientes liquidaciones de haberes, por un valor de \$12.478,93.

En este período tuvimos 65 personas que quedaron fuera de la compañía por el cierre de algunos puestos.

Finalmente la pérdida contable del 2016, es de \$24.338,99, sin embargo a pesar de que no obtuvimos ganancia debemos pagar por Impuesto a la Renta del año 2016, el Anticipo de Impuesto a la Renta calculado en el período anterior que es de \$8.066,73, que bajo la norma tributaria vigente se considera como impuesto a la renta (impuesto mínimo).

La pérdida tributaria obtenida de \$17.859,43 será amortizada a nivel de conciliación tributaria en los próximos 5 años sin que supere el 25 de la utilidad obtenida en los períodos amortizar, con la finalidad de aprovechar el beneficio tributario.

## 6.- CONCLUSIONES.-

A pesar de haber sido un año muy complicado en el tema de liquidez y solvencia, hemos cubierto todos los temas de pagos legales y salarios. No mantenemos deuda con ningún proveedor así como tampoco con ninguna entidad de control como IESS, SRI.

El posicionamiento de la empresa con nuestras dos certificaciones son de gran ayuda en el propósito de seguir perseverando para la captación de más clientes, en especial del sector privado.

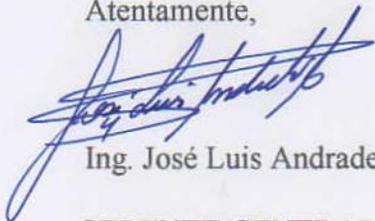
Se minimizó al máximo el gasto, de manera de salir adelante con el menor egreso de dinero de la empresa.

En base a todo lo antes descrito, para este 2017 nos comprometemos en realizar un estudio de mercado para poder establecer los nuevos costos para la Seguridad y Vigilancia y de este modo tratar de incorporar potenciales clientes en el sector privado, tratando de optimizar el recurso humano. El proceso de planificación financiera será de mucha utilidad para identificar los cambios potenciales en las operaciones Administrativas y Financieras.

Mi agradecimiento en primer lugar a Dios por iluminarnos a todos quienes laboramos en la empresa para guiarla por los senderos de la honradez, la equidad y la justicia, así como a todo mi equipo de trabajo, que me han demostrado una total lealtad en momentos críticos y su cariño para con la empresa.

A ustedes señores socios por la confianza en mi gestión.

Atentamente,



Ing. José Luis Andrade

GERENTE GENERAL

PHANTERSEG CIA LTDA