

## INFORME ANUAL DE LA ADMINISTRACION EJERCICIO ECONOMICO 2016

DIRIGIDO A: Señores Socios de SCANNEREXPRESS SEGURIDAD INTEGRADA CIA. LTDA.

Señores Socios:

En cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias, contempladas en la Ley de Compañías vigente, y en los Estatutos de la compañía SCANNEREXPRESS SEGURIDAD INTEGRADA CIA. LTDA., respectivamente, me permito poner en consideración de la Junta General de Socios, el presente informe de labores resumidas, desarrolladas por la Administración en el ejercicio económico 2016.

### 1. Objetivo de la compañía

Mantener una estabilidad tanto económica como operativa, que permita la permanencia de la compañía dentro del mercado de manera altamente participativa, por lo menos por el periodo de vida para el cual fue creada, que es de cincuenta años. Buscando siempre mejorar en todo aspecto a través del fortalecimiento de su estructura operacional y el enriquecimiento del conocimiento de sus colaboradores.

### 2. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General de Socios

La presente Administración durante el periodo 2016, ha cumplido con todas las disposiciones ordenadas por la Junta General de Socios, tanto en la toma de decisiones trascendentales para la organización, como para la aplicación de normativas y reglamentos que incidan directamente sobre el rumbo de la compañía.

### 3. Información general sobre los hechos producidos durante el periodo

Durante el ejercicio económico 2016, la principal acción a tomada ha sido buscar la potenciación de nuestra marca en las diferentes sucursales que tiene la compañía, creando adicionalmente unidades comerciales y de servicio en ciudades estratégicas donde no teníamos presencia física importante; con lo cual se busca una mayor

participación en el mercado en aquellos lugares, tener mayor peso en las ciudades ya posesionadas y sobre todo fortalecer el nombre de la empresa a nivel nacional.

Adicionalmente se ha visto la necesidad de robustecer el departamento de atención al cliente, con el fin de recibir de mejor manera los requerimientos de los clientes y posibles clientes que soliciten nuestros servicios.

Otra de las acertadas medidas tomadas fue la creación de un área de Comunicación Corporativa, que permita exteriorizar nuestras actividades hacia los clientes y posibles clientes y que sirva de una herramienta valiosa de publicidad y marketing al departamento comercial como argumentos válidos de la Seguridad Privada.

Las decisiones tomadas anteriormente descritas buscan principalmente definir a nuestra organización como una "Industria de la Seguridad", donde cada uno de los departamentos y áreas son un engranaje necesario e importante para que los servicios de seguridad privada que brindamos sean de calidad y satisfagan las necesidades de los clientes.

#### **4. Situación Financiera de la Compañía al cierre del ejercicio económico**

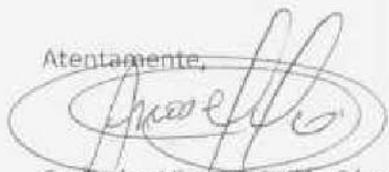
De acuerdo a los Estados Financieros presentados, se evidencia que la compañía ha logrado un crecimiento en un 2% en sus ventas durante el año 2016 y ha alcanzado una eficiencia destacada de un 4% en sus gastos totales, lo cual ha permitido que la utilidad conseguida sea un 69% mayor a la del 2015. El presente crecimiento se ha sustentado principalmente en la optimización de gastos a nivel general y el incremento de la fuerza de ventas nacionales, lo cual fue sustentado con un crecimiento del costo de ventas (uso de inventarios para la venta) en un 22%, logrando finalmente mayor facturación anual. Una de las principales acciones tomadas para mejorar la capacidad de ventas fue la de reducir los precios de ventas de los equipos y materiales al cliente, para de esta manera conseguir montos de ventas por volúmenes.

#### **5. Recomendaciones a la Junta General de Socios**

De acuerdo a todo lo palpado en el año 2016 se recomienda a la Junta General de Socios, que durante el año 2017, se siga invirtiendo en tres pilares fundamentales que han permitido un crecimiento sustentado en la producción de la compañía, que son:

1. Potenciar y crear nuevas unidades comerciales y de servicio en las ciudades donde exista la posibilidad de crecimiento y participación significativa en el mercado. Para lo cual se debe mantener el acompañamiento de todos los departamentos y áreas.
2. Realizar cambios y reestructuración en busca de mejoras en el departamento de Call Center y darle una valoración e importancia a las quejas del cliente que nos permita evaluar nuestro servicio.
3. Continuar con las campañas publicitarias y de marketing, que permitan llegar al cliente y posible cliente de una manera sencilla y que éste pueda entender nuestro proceso de servicio de manera general.

Atentamente,



Sr. Carlos Vicente Avilés Cáceres

Gerente General

SCANNEREXPRESS CIA. LTDA.