

Quito marzo 20, 2009
COM-2009-01

Señor Gral. (s.p.)
Jaime Andrade., Gerente
SEPRIV Cía. Ltda.
Presente

 C&S SEPRIV Cía. Ltda.
ENTRADA FECHA: 24-03-09 HR. 14:15
SALIDA FECHA: 07-04-09 HR. 09:30
ASUNTO: Informe de Comisario

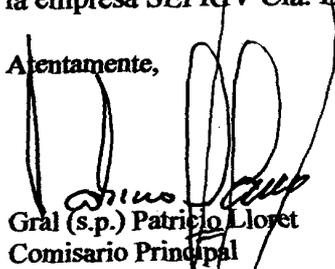
TRAMITE: *Revisión y Elib. Plan de Acción
por cumplimiento, verificación cumplimiento
de requisitos*

RECIBIDO Vto Bno SEGURIDAD

De mi consideración:

En cumplimiento al Art. 274 y 279 de la Ley de Compañías y a la designación de Comisario Principal, adjunto al presente, tengo a bien remitir a usted, señor General, para su conocimiento, el Informe de Comisario a la Gestión Empresarial del año 2008 de la empresa SEPRIV Cía. Ltda.

Aientamente,


Gral (s.p.) Patricio Lloret
Comisario Principal

Adj.: lo indicado



Quito, 20 de marzo del 2009

Sr. Grab.

GONZALO MEZA

Presidente de la Junta General de Accionistas de la Compañía SEPRIV S.A.

Presente.

De mi consideración:

Mediante Oficio HDINE-AJS-342 de 8 de Abril del 2008 y por resolución de la Junta General de Accionistas fui designado Comisario Principal para las labores de fiscalización societaria de la Compañía SEPRIV S.A del ejercicio económico del año 2008 y en observancia de las atribuciones y facultadas establecidas en los Artículos 274 y 279 de la Ley de Compañías, presento el siguiente informe:

I.- PERIODO:

El presente informe abarca el periodo comprendido entre el 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2008.

II.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS- OPERACIONALES:

a.- Cumplimiento de Recomendaciones:

De la Junta General:

1.- Se autoriza la creación de Sucursales en los Cantones: Nueva Loja, Puerto Francisco de Orellana, Guayaquil, Manta, Cuenca y Santa Elena.

Gestión: Se encuentra legalmente registrada la sucursal en Esmeraldas; las demás están en proceso.

2.- Se autoriza a la Gerencia la designación de Factores de Comercio que deberán asumir la representación y administración de las Sucursales, otorgando los poderes especiales, la selección de los funcionarios y renovación de los poderes.

Gestión: Se nombró un representante en Esmeraldas, el mismo que concluyó sus labores al finalizar el año.

3.- Se autoriza la elaboración de un Proyecto para la creación de un Centro de Capacitación de Seguridad en coordinación con la Gerencia de Operaciones Corporativa.

Gestión: Se ha elaborado un proyecto en coordinación con la División de Servicios, el mismo que no ha prosperado.

Del Consejo de Administración:

1.- Que se estructuren programas de capacitación para el personal operativo, para agregar calidad al servicio.

Gestión: Se actualizaron algunos planes de capacitación; sin embargo, no se ha materializado como parte del plan de la empresa.

Se ha mejorado en cuando a la capacitación del personal operativo y administrativo; en el primer caso se ha realizado lecciones de tiro y se mantienen los registros correspondientes; asimismo, se ha impartido cursos relacionados con la seguridad de personas y de instalaciones.

2.- Definir una propuesta de Estructura Orgánica para la empresa y que se presente a consideración del Directorio.

Gestión: Está preparada la propuesta para su aprobación por parte del Consejo de Administración.

Del Comisario de la Empresa:

Se ha dado cumplimiento a las recomendaciones realizadas por el Comisario de la Empresa.

b.- Proceso Administrativo y de Recursos Humanos:

En el campo de evaluación del desempeño, se manejan formularios para el campo administrativo y para el operativo, mejorando sustancialmente durante el año.

Se dispone de los procesos en cada una de las dependencias, lo cual permitirá una mejor gestión por parte de los responsables.

En lo que corresponde a la nómina, la empresa concluyó el año con 19 funcionarios en el área administrativa y 1128 en la parte operativa; esto significa un 3,7% más que el año 2007.

Al haber concluido la relación laboral con Petroproducción, al finalizar el año 2008, la Gerencia deberá reestructurar la nómina de su personal tanto en el campo administrativo, como en el Operativo.

En lo que corresponde a clima laboral, la encuesta realizada por la matriz arrojó resultados que colocan a los indicadores en amarillo y en rojo, tanto en lo administrativo, como en lo operativo. Estos indicadores dieron lugar a planes de acción que al ser implementados por la gerencia, llevarán los indicadores a verde, al momento de efectuarse una nueva encuesta en este campo.

Se ha dado solución definitiva a los problemas de carácter laboral que se generaron en el contrato con Petroproducción. Se han cancelado todos los valores resultantes del proceso seguido en los respectivos juzgados del trabajo y se ha archivado el pliego de peticiones.

Los indicadores de gestión del BSC al 30 de diciembre del 2008, arrojan el siguiente resultado:

KPI'S	Formula de calculo	Frecuencia	Indicador
% cumplimiento plan capacitación	Ejecutado/Presupuestad	Trimestral	Rojo
Personal S.P. en la empresa	SP/total empleados	Trimestral	Rojo
Flujo de efectivo	Obtenida/Planificada	Mensual	Verde
ROE	Utilidad neta/Patrimon.	Mensual	Verde
ROA	Utilidad bruta/activos	Mensual	Rojo
% Incremento de ventas	Incremento/P. Ventas	Semestral	Verde
% satisfacción cliente	Encuesta	Trimestral	Rojo
Cumplimiento de utilidades	Conseguido/planificado	Mensual	Verde
% cumplimiento recomendaciones	Solucionadas/reportadas	Mensual	Verde

De los indicadores presentados, el 56% corresponde al campo financiero. A pesar de la recomendación del trimestre anterior, no se han implementado indicadores que midan la gestión de Logística, Operaciones, Gestión de la Estrategia.

c.- Proceso de Comercialización:

Durante el año se manejaron 22 contratos, de los cuales 9 se encuentran vigentes al 31 de diciembre del 2008. Por efectos del mandato 8 de la Asamblea Constituyente, 7 contratos quedaron sin efecto con las instituciones relacionadas; la diferencia no renovó la contratación de servicios de seguridad.

Se mantuvo el contrato con la Autoridad Portuaria de Manta APM, Terminales Internacionales de Ecuador TIDE en el Puerto de Manta y con CONTECON GUAYAQUIL SA. en el Puerto de Guayaquil, solamente los primeros cinco meses por la aplicación del Mandato 8.

El presupuesto de ventas fue cumplido en un 110%.

En lo relacionado a la satisfacción de clientes, en coordinación con el Departamento de Comercialización y Marketing de H.DINE y la empresa MIND MARKETING se realizó la medición de satisfacción de clientes del periodo 2008, los objetivos principales fueron la determinación del desempeño de la Compañía desde el punto de vista del cliente, así como para conocer las fortalezas y debilidades.

La Empresa alcanzó un índice de satisfacción calculada de 4.45/5, la satisfacción declarada es de 3.83/5 dando una satisfacción total promedio de 4.14/5 la misma que será usada en el BSC; en forma general, los aspectos más valorados son calidad del servicio, el equipamiento de los guardias, el trato y relación con personal de la compañía.

d.- Proceso de Operaciones:

Se han cumplido con las recomendaciones emitidas en las visitas efectuadas durante el año; se ha elaborado planes de instrucción en las áreas de tiro y existen los registros correspondientes. Existen registros de visitas a los proyectos. Se ha contratado una persona que maneje el proceso de seguridad y salud ocupacional.

Dentro de la estructura orgánica funcional, el jefe del área de operaciones se denomina "Jefe de Planificación y Control Operativo" y debe cumplir con las actividades encaminadas a la planificación, control y supervisión del personal operativo que trabaja para las diferentes instituciones. A la presente fecha el puesto se halla vacante, luego de la salida del titular a partir del mes de Noviembre/08.

Hay dos indicadores de segundo nivel en el BSC que no sirven al propósito del área de operaciones. En el primer nivel no hay ningún indicador, a pesar que el proceso de operaciones asoma como el más importante.

III.- PROCEDIMIENTOS DE CONTROL INTERNO:

En el Balance de Comprobación se incluye la cuenta "Clientes por facturar" por un monto de US\$ 3.436.469,06 por trabajos realizados a las empresas Texaco Chevron, HP, Petroproducción, Orienco e Ismocol; sin que corresponda hacerlo al no haber sido emitidas las facturas correspondientes. No han sido pagados los impuestos correspondientes.

Se entregan fondos rotativos a diferentes funcionarios de la empresa; entre ellos, al Jefe de Logística y de Recursos Humanos, los mismos que realizan compras de suministros y materiales, de acuerdo a las necesidades de los grupos de trabajo, a más de los que sirven para alimentación, hospedaje y movilización que son propios de la función de supervisar las actividades.

Se entregan anticipos a trabajos sin que exista de por medio un contrato entre las partes, únicamente se dispone a través de memorandos de Gerencia.

Se emiten cheques por garantías de arriendo de locales en los grupos de trabajo; sin embargo, no siempre se respaldan con los contratos de arriendo.

Se debe reclasificar la cuenta "Seguros privados por cobrar" a la cuenta "fondo rotativo empleados"

Lo anterior significa que no se han observado en algunos procesos las normas de Contabilidad y procedimientos que rigen su actividad. La Gerencia emitirá disposiciones por escrito a los funcionarios, recordando estas normas y evitará disponer pagos sin el respaldo correspondiente.

IV.- ASPECTOS LEGALES:

La Empresa cuenta con la documentación pertinente que le permite operar en su ámbito de negocios.

V.- ASPECTOS FISCALES Y SOCIETARIOS:

Durante el año 2008 no han existido reformas al Estatuto de la Empresa, tampoco ha variado su Capital. Impuestos y Tributos han sido cancelados de acuerdo a la Ley.

VI.- ASPECTOS FINANCIEROS:

Revisados los documentos que sustentan las operaciones financieras en el área de contabilidad y tesorería, estos cumplen con los procesos exigidos.

Hasta el 31 de Diciembre del 2008 la empresa administró un capital de trabajo negativo de US\$ - 205.772,97 que no le permitió atender los egresos corrientes de la actividad propia de la empresa. El capital de trabajo del 2007 fue de US\$ - 135.632 es decir, la falta de capital de trabajo ha sido recurrente en los dos años.

El activo corriente es el 92,6% del activo total. El disponible está compuesto por US\$ 89.846,84 en efectivo.

Las cuentas por cobrar alcanzan a US\$ 4.525.219 que representa un 98% del activo corriente, de las cuales, el 96% corresponde a clientes (US\$ 4.369.319). En esta cuenta, dos empresas adeudan el 20% y el 80% restante consta como clientes por facturar. Se ha provisionado la cantidad de US\$ 43.693 por cuentas incobrables.

El valor en inventarios alcanza a la suma de US\$ 4.649 que representa el 0,1% del activo corriente.

El pasivo corriente alcanza a US\$ 4.825.488 que constituye el 97% del total del pasivo y patrimonio. No hay pasivos a largo plazo.

Las cuentas por pagar se conforman con un 70% a compañías relacionadas (US\$ 3.372.966) distribuidas así: Holdingdine US\$ 3.295.219 por concepto de capital, asistencia técnica, intereses y utilidades. La diferencia se debe por utilidades a Corpcys y FFAME. La Gerencia solicitará instrucciones a la matriz para sanear las cuentas relacionadas con la empresa Corpcys.

Tanto las cuentas por cobrar como las cuentas por pagar a compañías relacionadas que constan en el Balance General se encuentran debidamente conciliadas. El patrimonio alcanzó a US\$ 161.329

El índice de liquidez es de 0,96 veces, lo cual indica que la empresa pasa por apuros para atender sus obligaciones corrientes. El índice de solidez indica un 3%, lo que implica que el 97% de los activos están financiados con recursos propios.

Los ingresos operacionales durante el año 2008 alcanzaron a US\$ 13.771.097 por venta de servicios de seguridad. Una sola empresa facturó el 80% del total de ventas; un 11% facturaron tres empresas; y, el 9% restante lo cubrieron 18 empresas.

El costo de ventas fue de US\$ 12.988.275 que constituye el 94,5% de las ventas totales; se incluye en este valor el costo por asistencia técnica suministrado por la Corporación por un valor de US\$ 400.000. La utilidad bruta operativa del ejercicio fue de US\$ 782.821 que constituye el 5,7% de las ventas totales.

Los costos operativos alcanzan a US\$ 397.074 lo que constituye el 3% de las ventas.

La utilidad neta del ejercicio alcanzó a la suma de US\$ 13.160

El nivel de endeudamiento al cierre del año alcanza el 97%, registrando un incremento durante el año del 8%; por otro lado, no existe financiamiento a largo plazo.

La inversión de la empresa ha crecido en forma importante; sin embargo, esta se encuentra concentrada en la cartera de clientes. No hay una adecuada gestión de cobro.

Con estos resultados la empresa arroja un rendimiento sobre el patrimonio (ROE) del 8,16% y un rendimiento sobre los activos (ROA) del 7,37%.

El comportamiento del flujo de caja del año 2008 ha sido de crecimiento de las cuentas por cobrar en 2,7 millones; el no pago de sueldos y provisiones laborables por 1,1 millones; y, el incremento de las cuentas por pagar a la matriz en 1,8 millones.

VII.- OPINION:

Se ha procedido a realizar el análisis de los procesos administrativo, financiero y comercial de la empresa SEPRIV S.A., en sujeción a la Ley de Compañías, Ley de Régimen Tributario, Estatutos y Resoluciones del Directorio; así como a las normas ecuatorianas de contabilidad y principios de contabilidad generalmente aceptados.

Las acciones de carácter administrativo y comercial ejecutadas por la empresa y las cifras expresadas en los estados financieros cortados al 31 de Diciembre del 2008, son de responsabilidad de los administradores de SEPRIV Cia Ltda.; mientras que, como Comisario se expresa una opinión sobre la razonabilidad de los hechos y datos que se consignan en los estados financieros, archivos y más documentos que han servido de base para este análisis, de una manera selectiva, evidenciada e imparcial.

Es cuanto me permito informar a la Junta General de la Empresa SEPRIV S.A.



Ing. Patricio Lloret Orellana
Grad. (sp)
COMISARIO PRINCIPAL

Quito, 8 de Febrero del 2009.