



92144

## INFORME ANUAL DE LA GESTION GERENCIAL CORRESPONDIENTE AL AÑO 2006

### 1.- DATOS RELEVANTES SOBRE EL CUMPLIMIENTO DEL PLAN OPERATIVO Y PRESUPUESTO DEL EJERCICIO ECONOMICO 2006

El Plan Operativo elaborado por CORPCYS contempló el proyecto de seguridad para SEPRIV, que debía orientarse a la captación de nuevos clientes, especialmente los de mayor rentabilidad, logrando incursionar en la seguridad portuaria e hidroeléctrica, que actualmente permiten proyección.

Además puntualizaba la necesidad de cumplir con las exigencias del cliente que establezca la diferencia con la competencia, es así que la empresa recertificó en la norma ISSO 9001-2000, y dispone de la certificación aeroportuaria y portuaria.

El presupuesto contemplaba un ingreso anual por el proyecto de Petrocomercial por USD. 5.8 millones, negociación casi cerrada por el convenio existente entre Dine y Petroecuador, que finalmente no fue adjudicado; la rentabilidad estimada ascendía a USD. 896 mil.

Lo mismo ocurrió con el contrato que se presupuesto para prestar el servicio a Petroecuador en las oficinas de Quito, se estimo un ingreso anual de USD. 592 mil generando una utilidad neta de USD. 90 mil.

El incremento de proyectos como: Sipetrol que facturó al año USD. 110 mil, Autoridad Portuaria de Manta USD. 53 mil, Goldmarca USD. 50 mil; y Andec aumentó la facturación con relación a lo planificado en USD 20 mil, permitió en parte cubrir el déficit generado.

El Margen de Contribución en el año 2005 fue del 8%, se presupuesto el 17% y en el año 2006 este alcanza el 27% por las gestiones realizadas en la administración de costos de la empresa.

La utilidad neta (BT) estimada en el presupuesto ascendía a USD. 343 mil, a pesar de no lograr la firma del contrato con Petroecuador y Petrocomercial, por la gestión realizada se alcanzó una utilidad de USD. 126 mil, de tal forma que se logro cumplir con el 37% de lo planificado, la que disminuyó por el pago de Asistencia Técnica de este año, por lo que el resultado final es de \$ 5.648,89.

La utilidad neta (BT) lograda al 31 de diciembre de 2006 supera en el 1.254% a la generada el año anterior 2005.

Dentro de las cuentas por cobrar (total USD. 380,498) se registra USD. 193 mil por cobrar a CORPCYS por conceptos de servicios prestados y otros establecidos

en el cierre y cruce de cuentas al separarse las dos empresas, la diferencia corresponde a la facturación de los demás proyectos, cuya recuperación no supera los 45 días.

### **3.- RESOLUCIONES ADOPTADAS POR EL DIRECTORIO**

#### **Sesión del 06-Feb-06**

**Resolución:**

Los funcionarios que disponen teléfonos celulares asuman parte del costo.

**Cumplimiento:**

Disponen del equipo exclusivamente: Gerencia USD 40, Operaciones USD 20, Administrativo USD 20, y en casos muy puntuales los Supervisores USD 10 (4) con límite y el exceso ingresan tarjetas prepago a su costo.

**Resolución:**

Los funcionarios que son capacitados asuman parte del costo por su beneficio

**Cumplimiento:**

Se dispuso que deban asumir el 10% del costo

**Resolución:**

Que SEPRIV establezca la diferencia competitiva para alcanzar una contratación directa importante

**Cumplimiento:**

Se ha difundido en ofertas, ferias y presentaciones las fortalezas como: principios éticos y de transparencia de procedimientos, respaldo institucional, cumplimiento de la normativa y obligaciones laborales, el cumplimiento estricto de los compromisos contractuales adquiridos sin observaciones, la capacidad de reacción en personal y equipamiento, la facilidad de acceso a Inteligencia Militar en beneficio de la prevención, entre lo más destacado.

#### **Sesión del 03-May-06**

**Resolución:**

Que se analice detenidamente la situación de la Empresa y su real proyección

**Cumplimiento:**

Se presentó un Informe donde se advertía la recuperación presente y a futuro con la posibilidad de captar contratos importantes sea con organismos del Estado, como con Empresas privadas, recomendando continuar su actividad.



#### Sesión del 06-Jun-06

**Resolución:**

Considerando la resolución de la Junta Directiva de la Corporación referente al cierre de actividades de SEPRIV, el Directorio dispone que se prepare un informe que sustente la permanencia de la Empresa, reajustando el presupuesto para sustituir los ingresos que se tenía previstos generen los proyectos de Petroecuador y Petroproducción

**Cumplimiento:**

Se presento el informe de la real situación de SEPRIV fundamentado en la reformulación del presupuesto con el forecast 6+6, donde se visualizó que la Empresa a pesar de no haberse concretado los dos proyectos importantes demuestra tener rentabilidad y recuperación con relación al año 2005; además la proyección a futuro manteniéndonos en el mercado.

#### Sesión del 21-Jul-06

**Resolución:**

Que se incremente la cartera de Clientes

**Cumplimiento:**

En Sep-06 ingresan a la cartera de clientes los siguientes proyectos:

• Sipetrol	Facturado 4º Trimestre	USD. 82.447,14
• APM	Facturado 4º Trimestre	USD. 43.198.98
• Explocem	Facturado 4º Trimestre	USD. 3.600,00
• Tenería	Facturado 4º Trimestre	USD. 3.600,00

#### 4.- RESOLUCIONES ADOPTADAS POR LA JUNTA DIRECTIVA HOLDINGDINE S.A.

##### Sesión del 08-Ago-06

**Resolución:**

Que la Empresa continúe sus actividades materializando su independencia de CORPCYS en el manejo empresarial, con su propia estructura administrativa y operativa sin cargas ni subsidios cruzados para sincerar los resultados.

**Cumplimiento:**

Esta decisión fue basada en el informe de la real situación de la empresa y su proyección, la Presidencia Ejecutiva del H.DINE dispuso que se ejecuten las actividades necesarias tendientes para que a partir del 01-Oct-07 definitivamente SEPRIV realice sus actividades independientes de CORPCYS. Disposición que se cumplió, incluyendo la separación física de las instalaciones.

**5.- RESOLUCIONES ADOPTADAS POR LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**

**Sesión del 24-Mar-06**

**Resolución:**

Se resuelve fijar las dietas del señor Presidente de Directorio en USD. 700,00 a partir del mes de Mar-06.

**Cumplimiento:**

Se cumple a partir de Ene-07 que fue designado el señor Presidente.

**6.- OBSERVACIONES Y RECOMENDACIONES DE LA INSPECTORIA EMPRESARIAL**

**Informe recibido el 17-Oct-06**

**Observación y Recomendación:**

No existen test psicológicos para Guardias, por lo que se deben adquirir corporativamente.

**Cumplimiento:**

Los test psicológicos son aplicados por el Departamento de Armas del COMACO, previos a la autorización para portar armas.

**Observación y Recomendación:**

El cumplimiento presupuestario es del 11% al mes de May-06, por lo que se dispone reajustarlo en base a los contratos y expectativas razonables.

**Cumplimiento:**

El problema se fundamenta por que no se captó los contratos con Petroecuador y Petroproducción, por lo que el presupuesto fue reformulado en los forecast correspondientes, sincerando así los ingresos.

**7.- HECHOS EXTRAORDINARIOS**

En el presupuesto del año 2006 se consideró como ingreso principal el proyecto de seguridad para Petroproducción Distrito Amazónico con un ingreso aproximado de USD 5.8 millones y de Petroecuador con un ingreso de USD. 592 mil fundamentado en que las autoridades de Petroecuador aplicaban el convenio existente con DINE y se adjudicaba directamente, que finalmente no se concretó incidiendo negativamente al cumplimiento del presupuesto que obligó a su reformulación posterior.

Separación de SEPRIV para desarrollar su actividad empresarial independiente de CORPCYS lo que ha permitido sincerar su rendimiento financiero y operacional.

## 8.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES EN MATERIA DE PROPIEDAD

Hasta Sep-06 Corpcys y Sepriv compartían la estructura administrativa y servicios tecnológicos manteniendo un solo de Servidor de Base de Datos independientes en lo concerniente al manejo financiero y administrativo.

Cuando Sepriv se separa de Corpcys administrativa y físicamente era necesario disponer de un servidor de Base de Datos para manejar la información, es por esta razón que se adquirió un servidor HP, al momento está en servicio.

No se realizó la compra del software de base de datos ni de licencias cliente para el uso del SIAF, se utiliza los permisos de Corpcys porque en el primer trimestre del 2007 se procederá a la instalación del ERP.

Es necesario anotar que la base de datos fue cancelado al proveedor años atrás para uso de Corpcys y Sepriv.

## 9.- SITUACIÓN FINANCIERA RELACIONADA AL AÑO 2005 Y LO PRESUPUESTADO

SEPRIV CIA. LTDA.

BALANCE GENERAL COMPARATIVO

Cuentas	Dic-05		Dic-06		VARIACION	
	PERIODO ANTERIOR		PERIODO ACTUAL		P. ANTERIOR- ACTUAL	
	VALORES	%	VALORES	%	ABSOLUTA	%
<b>Activo Corriente</b>	<b>273,628</b>	<b>68.42%</b>	<b>518,146</b>	<b>85%</b>	<b>244,518</b>	<b>89%</b>
Caja Bancos	32,465	8.12%	0	0%	- 32,465	-100%
Cuentas por cobrar	191,517	47.88%	497,285	82%	305,768	160%
Inventarios	14,458	3.61%	20,861	3%	6,403	44%
Otros activos corrientes	35,188	8.80%	0	0%	(35,188)	-100%
<b>Activo Fijo</b>	<b>118,107</b>	<b>30%</b>	<b>88,452</b>	<b>15%</b>	<b>- 29,655</b>	<b>-25%</b>
Activo Fijo	207,726	51.94%	153,226	25%	- 54,500	-26%
Depreciación Acumulada	-89,619	-22.41%	-64,774	-11%	24,845	-28%
Activo Diferido	8,218	2.05%	0	0%	- 8,218	-100%
Otros Activos	0	0.00%	0	0%	-	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>399,952</b>	<b>100%</b>	<b>606,598</b>	<b>100%</b>	<b>206,646</b>	<b>52%</b>
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>177,931</b>	<b>44.49%</b>	<b>378,928</b>	<b>62%</b>	<b>200,997</b>	<b>113%</b>
Proveedores	27,277	6.82%	86,329	14%	59,052	216%
Pasivo Bancario CP	0	0.00%	5,000	1%	5,000	
Pasivos Cías. Relacionadas CP	96,000	24.00%	229,787	38%	133,787	139%
Pasivos Laborales y Fiscales	54,654	13.67%	57,812	10%	3,158	6%
Otros pasivos corrientes	0	0.00%	0	0%	-	
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>177,931</b>	<b>44.49%</b>	<b>378,928</b>	<b>62%</b>	<b>200,997</b>	<b>113%</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>222,021</b>	<b>55.51%</b>	<b>227,670</b>	<b>38%</b>	<b>5,649</b>	<b>3%</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>399,952</b>	<b>100.00%</b>	<b>606,598</b>	<b>100%</b>	<b>206,646</b>	<b>52%</b>

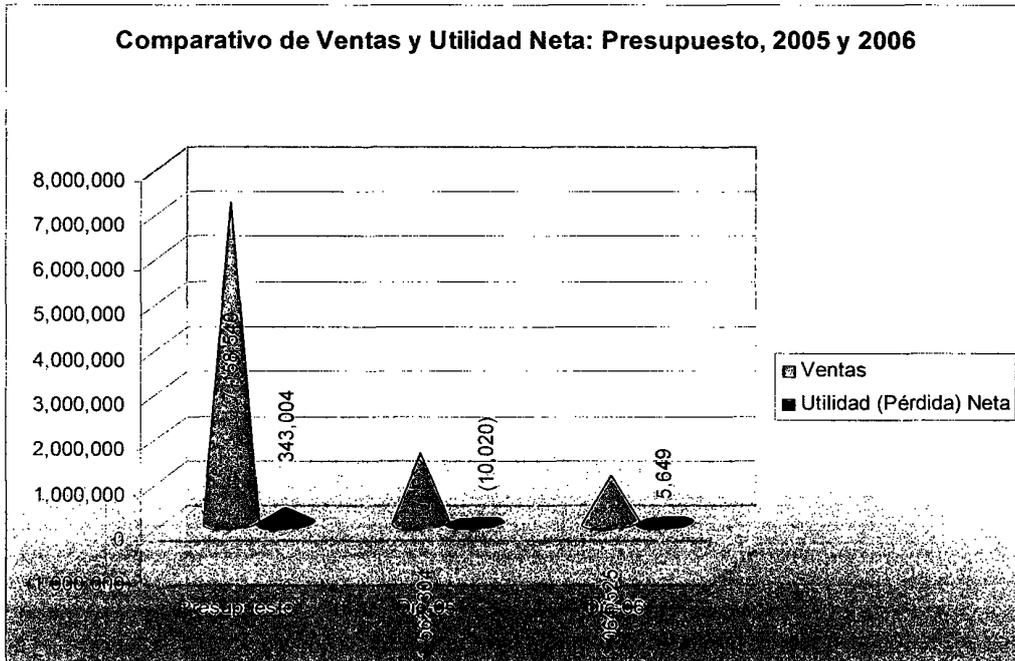


SEPRIV CIA. LTDA.

ESTADO DE RESULTADOS

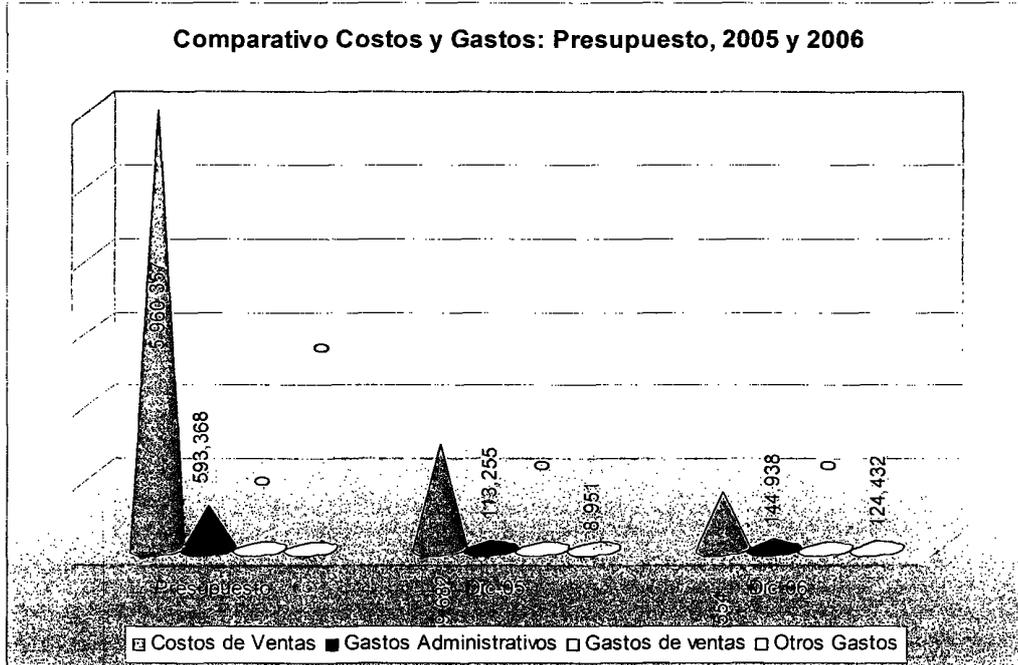
CUENTAS	Dic-05		Dic-06		Dic-06		VARIACION (ACTUAL VS ANTERIOR)		VARIACION (ACTUAL VS PRESUPUESTO)	
	PERIODO ANTERIOR		PRESUPUESTO		PERIODO ACTUAL		ABSOLUTA	%	ABSOLUTA	%
	VALORES	%	VALORES	%	VALORES	%				
VENTAS NETAS	1,562,304	100%	7,158,540	100%	1,064,525	100%	(497,779)	-32%	(6,094,015)	-85%
(-) COSTO DE VENTAS	1,429,682	92%	5,960,357	83%	776,554	73%	653,128	-46%	5,183,803	-87%
MARGEN BRUTO	132,622	8%	1,198,183	17%	287,971	27%	155,349	117%	(910,212)	-76%
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	113,255	7%	593,368	8%	144,938	14%	(31,683)	28%	448,430	-76%
(-) GASTOS DE VENTAS	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
BAITDA (EBITDA)	19,367	1%	604,815	8%	143,033	13%	123,666	639%	(461,782)	-76%
(-) DEPRECIACION OPERATIVA	1,135	0%	14,258	0%	1,635	0%	(500)	44%	12,623	-89%
(-) DEPRECIACION ADM. Y VENTAS	32,442	2%	12,000	0%	28,891	3%	3,551	-11%	(16,891)	141%
BAIT (EBIT)	14,210	-1%	578,557	8%	112,507	11%	126,717	-892%	(466,050)	-81%
(+/-) FINANCIEROS	1,950	0%	40,512	1%	1,355	0%	595	31%	39,157	-97%
(+) OTROS INGRESOS	15,091	-1%	0	0%	23,707	-2%	8,616	57%	23,707	100%
(-) OTROS EGRESOS	8,951	1%	0	0%	124,432	12%	(115,481)	1290%	(124,432)	100%
BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS (BAT)	10,020	-1%	538,045	-8%	10,427	1%	20,447	-204%	(527,618)	-98%
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES	0	0%	80,707	-1%	1,564	0%	(1,564)	100%	(82,271)	100%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	10,020	-1%	457,338	-6%	8,863	1%	18,883	-188%	(448,475)	-98%
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	0	0%	114,335	2%	3,214	0%	(3,214)	100%	111,121	100%
BENEFICIO NETO (BDT) (BOTTOM LINE)	10,020	-1%	343,004	-5%	5,649	1%	15,669	-156%	(337,355)	-98%

Comparativo de Ventas y Utilidad Neta: Presupuesto, 2005 y 2006





### Comparativo Costos y Gastos: Presupuesto, 2005 y 2006



### INDICES FINANCIEROS

INDICADOR	FORMULA / VARIABLES	INTERPRETACION	PERIODO ANTERIOR	PERIODO ACTUAL
DU PONT	$\frac{Utilidad - Neta}{VENTAS} - M arg e - utilidad$		-1%	1%
	$\frac{Utilidad - Neta}{VENTAS} - M arg e - utilidad$			
	$\frac{Ventas}{AT} = Rotación \cdot Activos$		3.91	1.75
			-3%	1%
PARÉS	$\frac{Utilidad - Operativa}{VENTAS} = Utilidad - Operativa$		0.01	0.11
	$\frac{Ventas}{AT} = Rotación \cdot Activos$		3.91	1.75
	$\frac{AT}{Patrimonio} = Apalancamiento$		1.80	2.66
	$\frac{Utilidad - Antes - IR - 15\%}{Utilidad - Operativa} = Efecto - Financiero$		0.71	0.09
	$\frac{Utilidad - Neta}{Utilidad - Antes - IR - 15\%} = Efecto - Fiscal$		1.00	0.54
			-5%	2%



SEPRIV CIA. LTDA.

INDICES FINANCIEROS

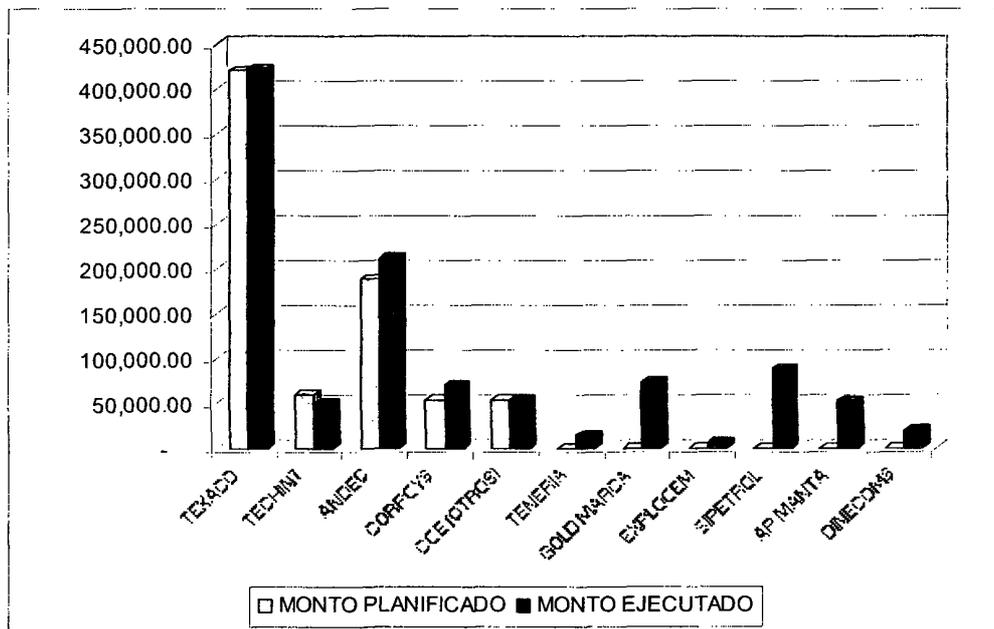
INDICADOR	FORMULA / VARIABLES	INTERPRETACION	PERIODO ANTERIOR	PERIODO ACTUAL
CAPITAL DE TRABAJO	$AC - PC = KT = US\$$ AC = Activo Corriente PC = Pasivo Corriente KT = Capital de Trabajo	Determina la capacidad líquida para atender con normalidad los compromisos corrientes del negocio.	95,696.50	139,217.50
LIQUIDEZ	$\frac{AC}{PC} = IL = \text{veces}$ AC = Activo Corriente PC = Pasivo Corriente	Determina las veces que la empresa cuenta para atender sus obligaciones de corto plazo	1.54	1.37
LIQUIDEZ NETA	$\frac{AC - I}{PC} = LN = \text{veces}$ AC = Activo Corriente PC = Pasivo Corriente I = Inventarios LN = Liquidez Neta	Determina en forma más rígida las veces y la capacidad que tiene la empresa para atender las obligaciones de corto plazo	1.46	1.31
SOLIDEZ FINANCIERA	$\frac{PA}{AT} = S = \%$ PA = Pasivo Ajeno AT = Activo Total S = Solidez	Es el porcentaje de terceros que financian o apalancan el activo total de la empresa	44%	62%
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	$\frac{DEUDA}{PN} = \text{Endeudamiento}$ DEUDA PN = Patrimonio Neto	Determina el nivel de endeudamiento de la empresa.	0.80	1.66
PERIODO PROMEDIO DE COBROS	$\frac{CxP}{VT} = (\text{días}) = PPC$ CxP = Cuentas por Cobrar V = Ventas del período	Determina el número de días promedio que los deudores pagan sus obligaciones y deudas con la empresa	44	130
PERIODO PROMEDIO DE PAGOS	$\frac{CxP}{Costos} * (\text{días}) = PPP$ CxP = Cuentas por pagar Costos (estado de utilidad)	Determina el número de días promedio que las compañías pagan a sus proveedores	7	5
ROTACION DE INVENTARIOS	$\frac{I}{COSTOS} * (\text{días})$ I = Inventario	Determina las veces en que se adquieren inventarios para la producción dentro del período	4	10
MARGEN SOBRE VENTAS	$\frac{UN}{VT} = MV = \%$ UN = Utilidad Neta VT = Ventas del período MV = Margen de Utilidad	Determina el porcentaje de beneficios respecto a las Ventas Totales acumuladas.	-1%	1%
ROE	$\frac{UN}{P} = MO = \%$ UN = Utilidad Neta P = Patrimonio MP = Margen sobre patrimonio	Determina el porcentaje de beneficio respecto al patrimonio de la empresa.	-5%	2%
ROI	$\frac{UN}{A} = MA = \%$ UN = Utilidad Neta A = Activos MP = Margen en activos	Determina el porcentaje de beneficio respecto al total de activos de la empresa.	-3%	1%

## COMPARATIVO DE LO PRESUPUESTADO Y EJECUTADO SIN PETROECUADOR

CONTRATO	MONTO PLANIFICADO	MONTO EJECUTADO	% EJECUTADO
TEXACO	421,870.00	423,689.54	100.43%
TECHINT	60,000.00	49,387.10	82.31%
ANDEC	188,947.00	212,350.57	112.39%
CORPCYS	54,000.00	70,619.10	130.78%
CCE (OTROS)	54,000.00	53,103.84	98.34%
TENERIA	-	14,400.00	100.00%
GOLD MARCA	-	74,081.66	100.00%
EXPLOCEM	-	6,000.00	100.00%
SIPETROL	-	88,595.00	100.00%
AP MANTA	-	52,798.08	100.00%
DINECOMS	-	19,500.00	100.00%
PRETOPRODUCCION	5,787,314.00	-	0.00%
PETROECUADOR	592,410.00	-	0.00%
	<b>7,158,541.00</b>	<b>1,064,524.89</b>	<b>14.87%</b>

(-) CONTRATOS CON PETROECUADOR	6,379,724.00
--------------------------------	--------------

T. SIN PETROECUADOR	<b>778,817.00</b>	<b>1,064,524.89</b>	<b>136.68%</b>
---------------------	-------------------	---------------------	----------------



#### 10.- RECOMENDACIONES DE GERENCIA PARA EL AÑO 2007

Basados en el referente histórico de participación en concursos públicos e invitaciones, las ofertas, en la mayoría de las ocasiones se ubican en primer lugar el rubro económico pero existen otros factores que no permiten acceder de manera definitiva a la captación del contrato; por lo que es necesario orientar la gestión en los niveles más altos con el apoyo del H. DINE y del Alto Mando de las FF. AA., haciendo hincapié en las fortalezas de la Empresa.

Para evitar el incremento de funcionarios no se ha contratado al especialista en comercialización por lo que es necesario el apoyo directo del H.DINE en esta área.

En la intención de proporcionar servicios integrados la gestión empresarial orientará los esfuerzos para determinar la conveniencia entre alianzas o independientemente incursionar en el área electrónica donde también el H. DINE apoyaría en la relación con empresas extranjeras.

Para equipar y armar al personal de seguridad, el Complejo Industrial y la Fábrica Santa Bárbara no disponen de: armamento, chalecos antibala, chalecos reflectivos, gases, barreras, conos, luces de prevención, cascos de seguridad, y otros necesarios para la seguridad; que no solamente permitirá cerrar el círculo de provisión entre las empresas relacionadas sino que puede ampliar las ventas a la mayoría de las empresas de seguridad a nivel nacional.

Quito, Marzo 13 de 2007



Gral. Jaime Alfonso Andrade  
GERENTE DE C&S SEPRIV Cía. Ltda.

