

11539

## INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES DE LA ADMINISTRACION DE PROTECO COASIN S.A. A LOS ACCIONISTAS POR EL AÑO 2009

Señores Accionistas

Me place poner a su consideración el siguiente informe de labores de la Administración de la compañía PROTECO COASIN S.A. por el ejercicio económico 2009.

### 1) CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.

Durante el año 2009 el país vivió recuperación económica junto con una estabilidad política y económica que contribuyeron al desarrollo del negocio.

En la división de Instrumentación nos enfocamos durante el año a vender los equipos referentes a nuestras líneas posicionadas como son los de la marca FLUKE y, sus marcas relacionadas.

Hemos incursionado en el desarrollo del mercado para los productos ANRITSU y hemos logrado las primeras ventas en esta línea que le vemos con amplio potencial en su nivel de ventas y contribución.

Las ventas en la línea de Instrumentación continúan con un buen nivel de desempeño y utilidad, lo que ratifica nuestra buena decisión de hace unos años de concentrarnos en las ventas a través de nuestros subdistribuidores en las principales ciudades del país. En esta línea continuamos con un nivel de inventario adecuado que permita atender las necesidades de los clientes de manera inmediata y no desatender oportunidades.

Cabe resaltar que en el 2009 se obtuvo la orden de compra individual más alta en el mundo en cuanto a cantidad de equipos multímetros mod. 289 FVF, obteniendo un reconocimiento internacional en la Reunión Anual de Ventas de Fluke en Seattle. De igual manera se obtuvo una venta individual muy grande de 1000 micro teléfonos TS30 de Fluke Networks.

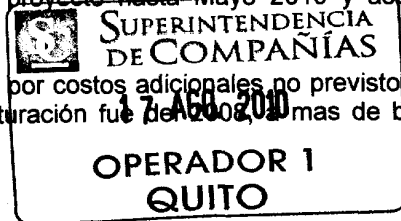
En la División de Instrumentación hemos llegado a ventas de \$ 2.237.326 con un margen de contribución superior al 25% .

Respecto al área de telecomunicaciones continuamos de igual modo con las líneas tradicionales, enfocando nuestros esfuerzos a la línea de videoconferencia con nuestra representada POLYCOM cuyos productos siguen innovando y ganando posición dentro del mercado. Hemos reducido nuestros esfuerzos en la línea Checkpoint por el escaso margen de rentabilidad que arroja. Las ventas de esta división alcanzó \$ 1.338.573 con un margen del 24.6%.

Respecto a los productos de Videoconferencia con equipos Polycom, continuamos con la política de mantener un nivel adecuado de stock y de equipos de demostración que nos permiten brindar un mejor servicio pre y post venta al cliente a fin de atender a sus necesidades de manera oportuna.

Durante 2009 seguimos concentrando esfuerzos en cumplir nuestras obligaciones contractuales con AUTOTROL en el marco del contrato que ellos tienen con la Empresa Eléctrica Regional de Sur EERSSA. Sin embargo esperamos concluir este proyecto hasta Mayo 2010 y asumir las pérdidas ocasionadas por las dificultades del mismo

Lastimosamente la utilidad del ejercicio se vio afectada por costos adicionales no previstos en los proyectos INGALA, INOCAR y MIGRACION, cuya facturación fue de 2008, así como de bajas de inventario y cartera.



Las operaciones de la empresa continuaron con un enfoque de reducción de costos y optimización de recursos dejando de lado ciertos gastos improductivos, donde hemos obtenido ahorros importantes.

Continuamos durante el 2009, continuamos con nuestra campaña de posicionamiento, promoción y publicidad de las marcas de los sistemas que comercializamos. La campaña la hacemos a través de publicidad en algunas revistas especializadas y eventos de capacitación así como demostraciones, señalando que muchas representadas nos reembolsan en diferentes porcentajes el egreso que hacemos para este propósito.

Al analizar en forma global los estados financieros podemos observar que debido al cumplimiento de los objetivos indicados y las circunstancias suscitadas en el ejercicio 2009, éste generó utilidades (antes de impuestos y participación a trabajadores) que suman USD 34.884,34.

## **2) DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.**

Las operaciones del año 2009 se realizaron conforme a los términos de los estatutos sociales y a las disposiciones de las Juntas Generales de Accionistas realizadas durante el año, en las cuales asistieron todos los accionistas por sus propios derechos o a través de representación.

## **3) HECHOS EXTRAORDINARIOS.**

No ocurrieron hechos extraordinarios que merezcan una mención especial en el ámbito administrativo, laboral y legal.

## **4) SITUACION FINANCIERA.**

### **a) ESTADO DE RESULTADOS.**

Las cuentas del estado de resultados, ingresos y gastos, se reflejan en los estados financieros auditados que esta a entera disposición de los señores accionistas, sobre los cuales resalto las ventas de \$ 4.038.266 comparado con 4-930.284 del 2008

El Margen Bruto en Ventas fue de un 24% de los ingresos, porcentaje similar al del año 2008 que fue 24%, Este porcentaje se lo ha logrado mantener en virtud de los servicios asociados en cada venta, ya que los márgenes en equipamiento mantienen una tendencia paulatina a la baja por la gran competencia y evolución del mercado que obliga a la reducción de precios

En los gastos, el 65% corresponde a gastos de personal, cifra similar al del año pasado, esto se debe a que por la naturaleza de nuestro negocio no exige mayores gastos generales y administrativos.

La utilidad operacional de la empresa se ubicó en \$ 71.205, influenciado, como se mencionó anteriormente, principalmente por costos adicionales no previstos en los proyectos INGALA, INOCAR y MIGRACION, cuya facturación fue del 2008, a mas de bajas de inventario y cartera.

La empresa logró una utilidad antes de impuestos de \$ 34.884 y una utilidad neta de \$ 13.033,43.

### **b) ESTADO DE SITUACION.**

Nuestro índice de endeudamiento activos / pasivo nos da igual a 1,24 lo que significa que podemos cubrir todas nuestra deudas en un 124% con los activos actuales. Comparado con 1.31 del año

2008. lo cual indica una disminución que es absolutamente adecuada para mantener la solvencia de la misma.

La relación de liquidez activo corriente / pasivo corriente se ubica en 1.82 lo que significa que con los fondos de inmediata disponibilidad podríamos cubrir los pasivos a corto plazo en un 182%, índice que en 2008 se ubicaba en 1.53. Este hecho denota la alta capacidad de la empresa de cubrir sus pasivos de corto plazo con sus activos corrientes., No obstante el índice de liquidez inmediata (que no considera la realización del inventario), nos ubica en 1,04, lo cual es positivo ya que demuestra la capacidad d enfrentar las deudas sin tener que recurrir a la venta de inventario.

Los accionistas han apoyado a la empresa a cubrir ciertas necesidades de liquides a través de préstamos a mediano plazo, reflejándose un incremento en esta cuenta de \$ 45.836,00

La relación patrimonio / pasivo en 0.24, denota que la situación patrimonial de la empresa está en términos medio.

El patrimonio se ha visto afectado por las pérdidas acumuladas de años anteriores que suma \$ 440.690

#### **5) DESTINO DE LAS UTILIDADES.**

Sugiero a los señores accionistas que las utilidades obtenidas sean destinadas al pago de impuestos, reservas conforme la ley y el saldo distribuido entre los accionistas en función de la liquidez de la empresa..

#### **6) ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR.**

La compañía tiene al día todas las licencias y patentes referentes al uso de Propiedad Intelectual y derechos de autor y se ha dado instrucciones expresas a sus empleados que no instalen o adquieran productos o sistemas que no estén debidamente licenciados.

#### **7) RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA 2010.**

Durante el año 2010, pretendemos continuar con nuestros esfuerzos en el área de servicios, por la alta rentabilidad que arroja, a incrementar el posicionamiento e impulso de las marcas que manejamos en telecomunicaciones e instrumentación., en especial con las líneas, Polycom, y Fluke, y Anritsu

Estaremos atentos para el desarrollo de proyectos de integración, tanto en instrumentación como en Telecomunicaciones, los mismos que son una buena fuente de ingresos si es que son manejados apropiadamente,

Se prevé un buen desempeño de los equipos y soluciones de la marca japonesa Anritsu, considerando que el Ecuador adoptó el formato brasileño japonés para la TV digital y que Anritsu, facilitará equipos para las primeras mediciones en este campo por parte de la Superintendencia de Telecomunicaciones

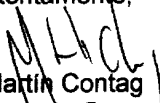
Debemos estar atentos al desarrollo de los proyecto CNT de monitoreo centralizado de la red de cobre y con la Superintendencia de Telecomunicaciones el de monitoreo del desempeño las operadoras celulares, proyectos sobre los cuales tenemos representadas muy competentes y líderes en el sector.

Nuestra representada Polycom nos sigue apoyando por el buen desempeño que tuvimos en la línea sin embargo debemos recordar que si bien somos los únicos autorizados, nuestro contrato no es de exclusividad, por lo tanto debemos cuidar mucho esta relación pues esta oportunidad es muy frágil ya que nada impide que en el futuro designen nuevos distribuidores en el Ecuador.

Estaremos atentos a nuevas oportunidades de negocios que surjan durante el año recalcando nuestro interés de buscar nuevas representaciones de productos tecnológicos que nos permitan estar a la vanguardia, como nos ha caracterizado.

Finalmente aprovecho la oportunidad para agradecer el apoyo y confianza que he recibido de ustedes.

Atentamente,

  
Martín Contag  
Gerente General  
Quito, Marzo 2010