

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES DE LA ADMINISTRACION DE PROTECO COASIN S.A. A LOS ACCIONISTAS POR EL AÑO 2010

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 2010.

1) CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.

Durante el año 2010 el país vivió recuperación económica junto con una estabilidad política y económica que contribuyeron al desarrollo del negocio.

En la división de Instrumentación continuamos nuestro enfoque a la promoción de los equipos referentes a nuestras líneas bien posicionadas como los de la marca FLUKE principalmente.

Continuamos en el desarrollo del mercado para los productos ANRITSU y estamos en una etapa de crecimiento de la línea sobre la cual ya hemos logrado ventas relativamente importantes y esperamos que el trabajo que estamos haciendo con clientes claves, rinda sus frutos en los años venideros que permita una consolidación de la marca.

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 sub-distribuidores 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. La Introducción de nuevos productos de la líneas Fluke, como las cámaras termográficas, han tenido buena acogida y esperamos seguir desarrollando la venta de estos equipos.

Hemos dado apertura a los sub-distribuidores para que en algunos casos estratégicos, liciten directamente con el cliente final en lugar de hacerlo nosotros directamente.

En la División de Instrumentación hemos llegado a ventas de \$ 2.748.656 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, siendo líderes en el mercado de videoconferencia. Las ventas de esta división alcanzó \$ 2.063.400 con un margen del 26.53%. (considerando las ventas a nuestra subsidiaria Protecomovil)

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.

Hemos incursionado en varios negocios a través de nuestra subsidiaria, la empresa Protecomovil, quien se ha desempeñado como una empresa minorista y distribuidora de las principales líneas de negocio de PROTECO COASIN S.A.

El mal logrado proyecto de EERSSA por el sistema de telecomunicaciones con AUTOTROL finalmente se terminó en 2010 con las ya conocidas afectaciones económicas que causaron a la empresa.



Tenemos que lamentar también que durante el 2010 nuestra compañía fue incluida injustamente en la lista de contratistas incumplidos con el Estado por la provisión de Fibra Óptica para el CNT, que según la entidad contratante nuestra provisión no fue lo que ellos habían contratado. Nuestra posición es que nosotros entregamos lo que estaba en nuestra oferta lo cual fue aceptado expresamente por el cliente, fruto de lo cual se adjudicó a nuestra empresa la correspondiente provisión. No obstante de lo anotado, las dos partes aceptamos ir a un proceso de Mediación ante el Centro de Arbitraje y Mediación de la Procuraduría General del Estado, el proceso está en buen camino y se puede apreciar voluntad de las dos partes en llegar a un acuerdo. Si las negociaciones continúan como se han venido desarrollando, esperamos culminar el proceso en Agosto o Septiembre 2011

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.

En 2011, continuamos con nuestra campaña de, 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 final del año 2010, la empresa cerro contratos importantes con el sector público principalmente, cuyos resultados esperamos verlos en 2011

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 2010, éste generó utilidades (antes de impuestos y participación a trabajadores) que suman USD 38.373,24

2) DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.

Las operaciones del año 2010 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.

La Junta de accionistas del 19 Julio 2010 aprobó la reforma de estatutos de la compañía a fin de actualizarnos a la nueva realidad administrativa de la empresa para hacer frente al desarrollo de los negocios.

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 \$ 4.895.295 comparado con 3.907.597 del 2009 (estas no incluyen reembolso de gastos)

El Margen Bruto en Ventas global de la empresa fue de un 27.62% de los ingresos, porcentaje superior al del 2009 que se ubicó en 24%, por una optimización en la gestión de costos



Cabe destacar que las ventas a nuestra subsidiaria Protecomovil alcanzaron la cifra de \$ 1.202.413 con una utilidad bruta en ventas promedio del 20%

En los gastos, el 73% corresponde a gastos de personal, cifra superior a la del año pasado que era del 65%, esto se debe a que por la naturaleza de nuestro negocio no exige mayores gastos generales y administrativos y al aumento del personal necesario para suplir el incremento de ventas..

La empresa logró una utilidad antes de impuestos de \$ 38.373,24 y una utilidad neta de \$ 830.38.

b) ESTADO DE SITUACION.

Nuestro índice de endeudamiento activo / pasivo nos da igual a 1,18 lo que significa que podemos cubrir todas nuestra deudas en un 118% con los activos actuales. Comparado con 1.24 del año 2009.

La relación de liquidez activo corriente / pasivo corriente se ubica en 1.50 lo que significa que con los fondos de inmediata disponibilidad podríamos cubrir los pasivos a corto plazo en un 150%, índice que en 2009 se ubicaba en 1.82. Este hecho denota la alta capacidad de la empresa de cubrir sus pasivos de corto plazo con sus activos corrientes.,

La empresa ha pagado a los accionistas varias deudas anteriores que las tenía rezagadas desde hace varios años

La empresa mantiene un inventario valorado en \$514K de antigüedad menor a 60 días, fruto de los pedidos de clientes, aun no facturados. Adicionalmente tenemos inventario de Fibra optica originado por el problema descrito con el CNT por \$ 241k que esperamos sea liberado en el 2011

A la fecha de corte tenemos anticipo no devengados de clientes por \$ 504k, (comparado con \$ 400k) lo cual guarda relación con el incremento de inventarios que esperamos realizarlo en el 2011

La relación patrimonio / pasivo en 0.18, 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 2011.

Durante el año 2011, pretendemos continuar con nuestros esfuerzos en el área de servicios, por la alta rentabilidad que arroja, e incrementar el nivel de posicionamiento de las marcas que manejamos en telecomunicaciones e instrumentación., en especial con las líneas, Polycom, y Fluke, y Anritsu

Nos enfocaremos al desarrollo de nuestra subsidiaria Protecomovil, empresa de la cual esperamos se consolide como distribuidor propio de las líneas de productos de Instrumentación y Videoconferencia principalmente.

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,

Nuestras representadas Fluke y Polycom principalmente nos siguen apoyando por el buen desempeño que tuvimos en las líneas, a través de fondos de cooperación y apoyo comercial

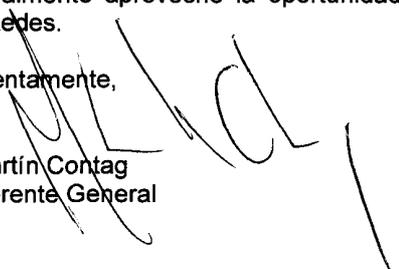
Es importante recordar que si bien en el caso de los equipos de Videoconferencia marca Polycom somos los únicos autorizados, nuestro contrato no es de exclusividad, por lo tanto debemos cuidar mucho esta relación pues esta oportunidad es muy frágil ya que nada impide que en el futuro designen nuevos distribuidores en el Ecuador.

Conforme las disposiciones legales vigentes, la empresa , adaptará sus estados financieros conforme al cronograma de implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIFs conforme la resolución de la Superintendencia de Compañías.

Estaremos atentos a nuevas oportunidades de negocios que surjan durante el año recalando 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