

11539

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES DE LA ADMINISTRACION DE PROTECO COASIN S.A. A LOS ACCIONISTAS POR EL AÑO 2006

Señores Accionistas

El presente informe ha sido preparado considerando que fue elegido Gerente General de la compañía en Febrero del 2007, sin embargo estuve estrechamente ligado a la administración durante el 2006 y por ello me permito poner a su consideración el siguiente informe de labores de la Administración de PROTECO COASIN S.A. por el año 2006

1) CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.

Durante el año 2006 el país continuó en una etapa de incertidumbre política por ser año de elecciones y que afectaron a muchos negocios y que no mejoraron la situación económica del país.

El enfoque hacia los servicios, que arrojan una utilidad bruta superior al 80% lo vamos consolidando desde 2004 llegando a niveles de venta en este rubro por USD 65 mil en 2006, obviamente no descuidamos la venta de equipos y sistemas que sigue siendo nuestra principal fuente de ingresos.

Las operaciones de la empresa continuaron con un enfoque de reducción de costos y optimización de recursos dejando de lado ciertos gastos improductivos.

Se consolidó el posicionamiento de la línea AIRSPAN en el cliente Punto net, quien ha creado su red en base a esta marca desde 2004 y sigue creciendo con esta tecnología, a pesar de las dificultades logísticas de esta representada. Estamos buscando nuevas oportunidades y clientes para estos equipos con los diferentes ISP locales.

Nuestra empresa estuvo atenta y aprovechó las oportunidades de negocios que se presentaron siendo los más representativos los siguientes:

Venta de sistemas de telecomunicaciones a Punto Net por \$ 432.000.

Sistemas de seguridad informática \$ 678.000 concentradas en nuestros sub-distribuidores autorizados en un 62% con la empresa Ebtel y un 28% con Compuequip DOS.

Se ha consolidado la promoción de la línea de videoconferencia que continua generando importantes ingresos al ubicar sus ventas en \$ 526 mil y con posibilidades de expansión en los próximos años.

Las ventas en la línea de Instrumentación mantienen un buen 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. Hemos llegado en esta división a ventas de \$ 1'165.000 a mas de un proyecto especial de provisión del sistema de señal horaria para INOCAR por \$ 198 mil

La línea de negocios que se refiere a la provisión de sistemas SCADA a las empresas Eléctricas del país, lamentablemente se estancó por motivos ajenos a nuestro control ya que no se pudo concretar la firma del contrato con la EERSA en Loja, sin embargo aún no está perdido este proyecto y esperamos ser adjudicados oficialmente el 2007.

Durante el 2006, seguimos con la modesta campaña de promoción de las marcas de los productos que vendemos. La campaña la hacemos a través de publicidad en algunas revistas especializadas y eventos, señalando que muchas representadas nos reembolsan en diferentes porcentajes el egreso que hacemos para este propósito.

A fines del año 2006 la empresa vendió sus acciones en Oceanadventures y percibió un ingreso de \$ 94 mil, dichas acciones no habían generado ingresos a la compañía durante los años pasados.

Al analizar en forma global los estados financieros podemos observar que debido al mejoramiento de las ventas, la reducción de costos, y la optimización de los recursos no productivos, además de los esfuerzos de los accionistas y empleados, el ejercicio 2006 generó utilidades (antes de impuestos) que suman USD 38.828,42.

2) DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.

Las operaciones del año 2006 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.

El Margen Bruto en Ventas fue de un 22% de los ingresos, cifra similar a la del año 2005, la cual ha ido paulatinamente disminuyendo por la gran competencia y evolución del mercado que obliga a la reducción de precios, sin embargo este mismo indicador, referente a los servicios exclusivamente se ubicó en un 80%, y de allí su importancia de vender equipos con valor agregado.

En los gastos, el 78.8% corresponde gastos de ventas comparados con el 75% del 2005, esto se debe a aqye que la naturaleza de nuestro negocio no exige mayores gastos generales y administrativos

La empresa tuvo una utilidad operacional de \$ 92.500 comparado con un perdida de \$ 93 mil del año 2005 , afectado principalmente por un control de gastos.

La empresa logró un a utilidad antes de impuestos de \$ 38.828,42, de pura gestión comercial y operativa, sin factores externos o extraordinario como la venta del terreno en 2005

b) ESTADO DE SITUACION.

Nuestro índice de endeudamiento activos / pasivo nos da igual a 1,28 lo que significa que podemos cubrir todas nuestra deudas en un 128% con los activos actuales. Comparado con 1.50 del año 2005. Esta diferencia es principalmente por préstamos a los que tuvimos que acudir para atender asuntos de iliquidez y para financiar los anticipos de proyectos importantes como el UDENOR / IINAMHI que concluirán en 207

El total de activos se incrementó en un 4% respecto al 2005 y los pasivos en un 21% por los prestamos anteriormente indicados

El índice de endeudamiento Pasivo / Patrimonio se ubica en 3.5 comparado al 2.01 del 2004,

La relación de solvencia se ubica en 1.58, lo que significa que con los fondos de inmediata disponibilidad podríamos cubrir los pasivos a corto plazo en un 158%, índice que en 2005 se ubicaba en 1.47

La relación patrimonio / pasivo en 0.28, denota que la situación patrimonial de la empresa está en términos medios, sin embargo, el pasivo está afectado por anticipos de clientes por \$ 153 mil los cuales se convertirán en ingresos durante el 2007.

El detalle de estas transacciones está a disposición de los accionistas en los estados financieros.

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.

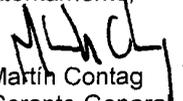
7) RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA 2007.

Durante el año 2007, 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 Airspan, Polycom, Check Point y Fluke. De igual modo pretendemos incursionar en un a nueva línea de seguridad electrónica con representaciones Españolas y Argentinas muy importantes, cuya rentabilidad puede ser interesante por cuanto son proyectos especializados.

No descuidaremos el área de Proyectos Especial por las oportunidades que esta presenta y seguir con una estrategia de focalización de costos en las áreas productivas.

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

Atentamente,


Martín Contag
Gerente General
Quito, Marzo 2007

