

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES DE LA ADMINISTRACION DE PROTECO COASIN S.A. A LOS ACCIONISTAS POR EL AÑO 2007

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 2007

1) CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.

Durante el año 2007 el país continuó en una etapa de incertidumbre política y económica por ser el primer año del gobierno, hecho que repercutió en los negocios durante los primeros meses del año por los cambios en la política económica que se suscitaron y las dudas respecto a la aplicación de ciertas leyes y estructuras que el nuevo Presidente de la República implementaba.

No obstante de lo anterior, la empresa siempre estuvo atenta a la obtención de contratos importantes y a su enfoque en el mercado de instrumentación y telecomunicaciones, sin descuidar el tema de los servicios.

En la división de Instrumentación nos enfocamos durante el año a vender los equipos tradicionales como son Fluke y Tektronix y todas sus marcas relacionadas, pues estas dos grandes empresas han hecho adquisiciones y fusiones muy importantes que han aumentado la gama de productos que ofrecer al mercado global a través de sus representadas.

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. Durante el 2007 se concluyó la ampliación del proyecto INAHMI, que lo concretamos durante el año pasado lo cual generó ingresos por \$ 292 mil para el 2007.

En la División de Instrumentación hemos llegado a ventas de \$ 1.522.000 con un margen de contribución superior al 20%

El enfoque hacia los servicios, que arrojan una utilidad bruta del 75% lo hemos consolidado, llegando a niveles de venta en este rubro por USD 110 mil en 2007, obviamente no descuidamos la venta de equipos y sistemas que sigue siendo nuestra principal fuente de ingresos.

Luego de varios meses de intenso trabajo y contra muchas adversidades, al final del año 2007 hemos logrado conseguir la firma del contrato entre la EERSSA y AUTOTROL para la provisión de un sistema SCADA, proyecto del cual Proteco será un proveedor importante para el contratista, cuyos resultados se verán reflejados en los balances de los años 2008 y 2009

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, llegando a ventas de \$554 mil.

La división de Seguridad Informática tuvo un giro durante 2007 al convertirse Proteco Coasin en mayorista de Check Point, reduciendo los márgenes de utilidad, lo cual nos prohíbe la integración de sistemas y equipos hecho que nos afectó en la rentabilidad de esta línea, no obstante se logró ventas por \$ 543 mil con un margen del 9%.

Hemos logrado firmar un contrato con la Policía de Migración para la provisión de sistemas muy innovadores de Video vigilancia con nuestra nueva representada Creative House, este contrato se

ejecutará principalmente en el 2008 y esperamos obtener buenos réditos e introducir la marca exitosamente

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

Durante el 2007, hemos incrementado nuestra 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 de capacitación así como demostraciones, señalando que muchas representadas nos reembolsan en diferentes porcentajes el egreso que hacemos para este propósito.

Durante el 2007 se logró pagar a los accionistas deudas que se tenía desde hace varios años a través de un canje con acciones que la empresa mantenía en Lartego Overseas S.A.

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 2007 generó utilidades (antes de impuestos y participación a trabajadores que suman USD 98.187.04.

2) DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.

Las operaciones del año 2007 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 20% de los ingresos, porcentaje inferior al del año 2006, la cual ha ido paulatinamente disminuyendo por la gran competencia y evolución del mercado que obliga a la reducción de precios, adicionalmente de la reducción de los márgenes en las ventas de productos Checkpoint y Airspan como hemos mencionado. Este mismo indicador, referente a los servicios exclusivamente se ubicó en un 75%, y de allí su importancia de vender equipos con valor agregado. Este índice en el ejercicio 2006 se ubicó en el 80%, es decir tuvimos una disminución de 5%

En los gastos, el 74.7% corresponde a gastos de personal comparado con el 78.8% del 2006, esto se debe a que por la naturaleza de nuestro negocio no exige mayores gastos generales y administrativos. De los gastos de personal el 25% corresponde a comisiones.

La empresa tuvo una utilidad operacional de \$ 108 mil comparado con una utilidad de \$ 82.5 mil del año 2006, afectado principalmente por un control de gastos.

La empresa logró una utilidad antes de impuestos de \$ 98.187,04, considerando ingresos no operativos por la venta de acciones por \$ 149 mil, y dentro de los gastos, la baja de inventario obsoleto por 83 mil, y una provisión por jubilación patronal por \$ 29.5 mil.

b) ESTADO DE SITUACION.

Nuestro índice de endeudamiento activos / pasivo nos da igual a 1,30 lo que significa que podemos cubrir todas nuestra deudas en un 130% con los activos actuales. Comparado con 1.28 del año 2006. lo cual indica una ligera recuperación en este punto

El índice de apalancamiento Pasivo / Patrimonio se ubica en 3.2 comparado al 3.5 del 2006,

La relación de solvencia activo corriente / pasivo corriente se ubica en 1.74, lo que significa que con los fondos de inmediata disponibilidad podríamos cubrir los pasivos a corto plazo en un 148%, índice que en 2006 se ubicaba en 1.58, si ben hemos bajado en este índice, su posición es muy buena

La relación patrimonio / pasivo en 0.30, denota que la situación patrimonial de la empresa está en términos medios, sin embargo, el pasivo está afectado por anticipos de clientes por \$ 311 mil los cuales se convertirán en ingresos durante el 2008.

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 2008.

Durante el año 2008, 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, Check Point y Fluke.

En el área de telecomunicaciones pretendemos incursionar en una nueva línea de seguridad electrónica con Creative House, (Argentina) . De igual modo en la División de proyectos Especiales pretendemos incursionar una nueva línea muy importante con representaciones Españolas, cuya rentabilidad puede ser interesante. .

No descuidaremos el área de instrumentación que está bien posicionada y debemos constantemente innovar productos y servicios a fin de seguir con nuestra importante penetración en el mercado .

Igualmente no descuidaremos la estrategia de focalización de costos en las áreas productivas.

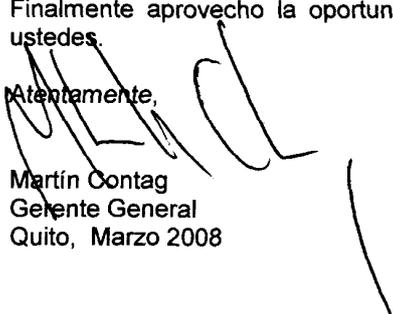
Nuestra representada Polycom hizo un importante anuncio a finales del 2007 que nos beneficia de sobremanera al retirar de la distribución de la marca a dos empresas competidoras nuestras, dejándonos todo el territorio nacional de manera exclusiva, por lo tanto debemos cuidar mucho esta relación pues esta oportunidad es muy frágil ya que nada impide que en el futuro designen nuevos distribuidores en el Ecuador.

Al convertirse Proteco Coasin en mayorista de Check Point, implica ampliar los canales de distribución de los cuales hemos empezado una campaña en el 2007 sin embargo al ser sistemas tan complicados y especializados, conseguir buenos distribuidores es una tarea complicada y que tomará su tiempo en filtrar y seleccionar los mejores. Haremos nuestros esfuerzos para que en el 2008 este grupo se haya fortalecido y empezado a consolidarse.

Con la línea AISRAN, la compañía se enfocará a proyectos puntuales, como el de EERSSA y Punto Net, pues al ser productos que están en su ciclo de decadencia, los márgenes son cada vez menos interesantes, sin embargo estaremos atentos a oportunidades que surjan en proyectos grandes.

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

Atentamente,


Martín Contag
Gerente General
Quito, Marzo 2008