

28-A02  
11539

## INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES DE LA ADMINISTRACION DE PROTECO COASIN S.A. A LOS ACCIONISTAS POR EL AÑO 2008

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 2008

### 1) CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.

Durante el año 2008 el país vivió una inusitada recuperación económica de la mano con el inicio de una estabilidad política y un inesperado repunte económico provisional sustentado por la coyuntura de los ingresos extraordinarios del Estado, hecho que repercutió en los negocios especialmente durante el segundo semestre del año, una vez que la actividad política y marco jurídico se definió en la Asamblea Constituyente

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 los de la marca Fluke y todas sus marcas relacionadas, pues ésta ha ampliado considerablemente su gama de productos desde el 2007 y sigue en crecimiento, lo cual sin duda beneficia nuestra empresa al aumentar la diversidad de productos que se ofrecen al mercado

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.

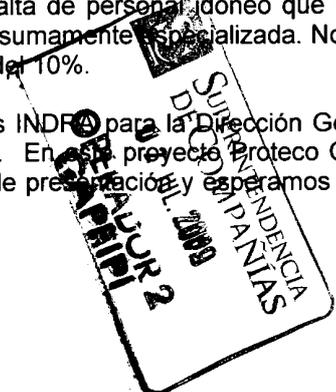
En la División de Instrumentación hemos llegado a ventas de \$ 2.148.750 con un margen de contribución superior al 27%

En el área de Videoconferencia con equipos Polycom, hemos decidido mantener niveles adecuados de inventario que nos permitirán brindar un mejor servicio al cliente a fin de atender a sus necesidades de manera oportuna, sin que esto signifique bajo ningún concepto un incremento de stock sin respaldo.

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 \$ 2.647.220 mil en la división.

La división de Seguridad Informática no tuvo el desempeño que esperábamos como mayoristas, pues los márgenes de esta línea se redujeron sustancialmente y no se consiguió abrir los canales de distribuidores, hecho que se complicó con la falta de personal idóneo que se encargue de la comercialización de esta línea de negocios que es sumamente especializada. No obstante se logró ventas en esta línea por \$ 840 mil con un margen del 10%.

Hemos logrado nuestra primera venta de sistemas INDR para la Dirección General de Aviación Civil, cuyo contrato fue suscrito a finales del 2008. En este proyecto Proteco Coasin entra como agente comercial. Esta será nuestra mejor carta de presentación y esperamos en el futuro seguir incursionando en negocios con esta marca



Durante el 2008 tuvimos serias dificultades en la ejecución del contrato con la Dirección Nacional de Migración, generadas principalmente por la falta de soporte y coordinación entre nuestro proveedor y la institución, hecho que ocasionó perjuicios a nuestra empresa, al tener que asumir responsabilidades que bajo ningún punto de vista legal nos correspondía, sin embargo lo asumimos por nuestra imagen y con el fin de evitar peores repercusiones en otros negocios. Adicional a lo indicado, otro factor negativo que se sumó a este proyecto, fue la muy poca experiencia de nuestros proveedores desde argentina y la mala administración de nuestro Project manager, quien fue separado de la empresa. Este proyecto finalmente se concluyó a fines del 2008.

Durante 2008 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. Este proyecto, liderado por AUTOTROL adolece de muchas dificultades técnicas y comerciales que se complican por la intransigencia del administrador del contrato por parte de la EERSSA.

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 2008, continuamos con 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.

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 2008 generó utilidades (antes de impuestos y participación a trabajadores) que suman USD 367.047,34

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

Las operaciones del año 2008 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 24% de los ingresos, porcentaje superior al del año 2007 que fue 20%. Este incremento se debe básicamente a ingresos por comisiones que no tienen costo directo, no obstante los márgenes por venta de equipos se ha mantenido, con una tendencia paulatina a la baja por la gran competencia y evolución del mercado, lo que obliga a la reducción de precios



En los gastos, el 65% corresponde a gastos de personal comparado con el 74,7% del 2007, esto se debe a que por la naturaleza de nuestro negocio no exige mayores gastos generales y administrativos.

La empresa tuvo una utilidad operacional de \$ 382 mil comparado con una utilidad de \$ 108 mil del año 2007, afectado principalmente por un incremento de las ventas y control de gastos.

La empresa logró una utilidad antes de impuestos de \$ 367.047,34..

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

Nuestro índice de endeudamiento activos / pasivo nos da igual a 1,37 lo que significa que podemos cubrir todas nuestra deudas en un 137% con los activos actuales. Comparado con 1.30 del año 2007. lo cual indica una ligera recuperación en este punto

El índice de apalancamiento de crédito Pasivo / Patrimonio se ubica en 2,7 comparado al 3.2 del 2007, Este índice se ve afectado por anticipos de clientes por \$ 155 mil los cuales se convertirán en ingresos durante el 2009.

La relación de solvencia activo corriente / pasivo corriente se ubica en 1.49 lo que significa que con los fondos de inmediata disponibilidad podríamos cubrir los pasivos a corto plazo en un 149%, índice que en 2007 se ubicaba en 1.74, si ben hemos bajado en este índice, su posición es muy buena

La relación patrimonio / pasivo en 0.37, denota que la situación patrimonial de la empresa está en términos medio.

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..

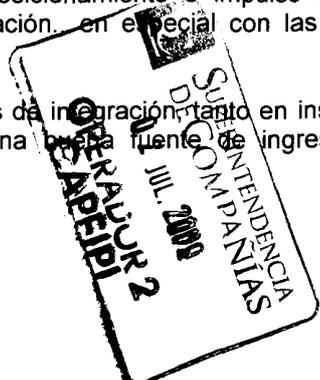
#### **6) ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR.**

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 2009.**

Durante el año 2009, 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.

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,



Handwritten signature or scribble.

De igual modo en la División de proyectos Especiales pretendemos seguir a incursionando en proyectos con la firma INDRA SISTEMAS de España cuya rentabilidad puede ser interesante. Existen oportunidades interesantes en proyectos con FEL y Tellumat para la Fuerza Aérea Ecuatoriana, que esperamos se concreten durante 2009}

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 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.

Debemos centrar esfuerzos en buscar un nuevo rumbo a la línea de Check Point, pues si bien dejamos de ser mayoristas, podemos seguir siendo distribuidores, con la posibilidad de vender proyectos de integración con Hardware y Software de otras marcas a fin de brindar al cliente final soluciones completas.

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  
Quito, Marzo 2009

