

**INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES DE LA ADMINISTRACIÓN DE METROTEK ECUADOR S.A.
A LOS ACCIONISTAS POR EL AÑO 2011**

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.-

Empezamos a afianzar nuestra posición en el mercado como distribuidor autorizado de Proteco Coasin S.A. para las líneas Polycom, Fluke y Anritsu, siempre guardando los intereses de nuestros accionistas y propiciando una competencia justa con los otros distribuidores autorizados.

Durante el año 2011 pusimos toda nuestra energía en atender proyectos con el sector público, principalmente, lo cual nos ha permitido posicionar las marcas que distribuimos, con un especial énfasis en la línea de videoconferencia, con la marca Polycom, la cual está presente en varias instituciones del sector público y vamos creando una marca reconocida y prestigiada.

Nos satisface que el mercado y los usuarios de nuestros sistemas, estén satisfechos por la innovación tecnológica de última generación, que adquieren al comprar nuestros equipos, que brindan la mejor calidad y confiabilidad a nivel mundial.

Concretamos proyectos muy importantes, como el de la Superintendencia de Telecomunicaciones, en el área de sistemas y calidad de las telecomunicaciones; la Corporación Nacional de Telecomunicaciones (CNT), con un sistema completo de videoconferencia; la Universidad Central del Ecuador, con equipamiento especializado en el área de resistencia de materiales; la Asamblea Nacional, con videoconferencia y; para el HCAM (Hospital Carlos Andrade Marín), con el área de telemedicina, los cuales nos han dado un impulso para continuar atendiendo las necesidades del mercado en el 2.012, y nos dejan ver que existe mucho mercado por explotar, en beneficio de la compañía.

2.- DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.-

Las operaciones del año 2.011 se realizaron conforme a los términos de los estatutos sociales, y a las disposiciones de las actas de Junta General de Accionistas, realizadas durante el año, en las cuales asistieron todos los accionistas por sus propios derechos, o a través de sus representantes.

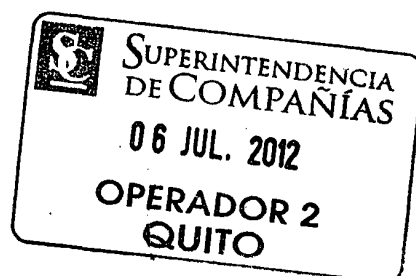
3.- HECHOS EXTRAORDINARIOS.-

Con fecha 18 de julio del 2.011 la empresa PROTECOMOVIL S.A. cambió su razón social a METROTEK ECUADOR S.A. y reformó sus estatutos, trámite que fue aprobado por la Superintendencia de Compañías mediante resolución No. SC.II.DJCPTE.Q.11.003769, de fecha 26 de agosto del 2.011, e inscrita ante el Registro Mercantil el día 3 de octubre del 2.011, no obstante la personería jurídica es la misma.

Este cambio no afecta los derechos y obligaciones adquiridas previamente, bajo el nombre de PROTECOMOVIL S.A.

4.- SITUACIÓN FINANCIERA.-

a) ESTADO DE RESULTADOS.-



La empresa tuvo en el 2.011 ingresos por USD\$8.068 mil, comparado con USD\$ 1.041 mil, en el 2.010. Sus costos directos en el 2.011 alcanzaron los USD\$7.114 mil, dejando un margen de Utilidad Bruta sobre ventas de USD\$954 mil, equivalentes al 12% sobre las ventas, comparado con el 28% del año 2.010. Los gastos generales de la empresa fueron de USD\$81.8 mil, el rubro de Administración y Manejo de Ordenes suma USD\$847.7 mil, lo cual nos arroja una utilidad antes de impuesto de USD\$24.448, para el 2.011, comparado con USD\$16547.62 del año 2.010. Los gastos de remuneraciones alcanzaron en el 2.011, la suma de USD\$36.4 mil comparado con USD\$9.600 del año 2.010, debido al incremento del personal necesario para la ejecución de nuestros proyectos. El resto de gastos presentados son corrientes, dentro de la operación de la empresa, y alcanzaron la suma de USD\$45.500 comparado con los USD\$11.933 del año 2.010, lo cual se relaciona coherentemente con el incremento de las ventas.

b) ESTADO DE SITUACION.-

Es importante destacar el saldo positivo de USD\$833.4 mil que tenemos en el activo disponible, originado principalmente por el pago del proyecto ASCOM, con la Superintendencia de Telecomunicaciones, los mismos que servirán para el pago de obligaciones con proveedores.

Dentro de las cuentas importantes de resaltar en el activo, tenemos valores por cobrar a clientes por USD\$175.000, inventario por USD\$214.000, e impuestos por recuperar de USD\$436.000, originados principalmente por el IVA, cuyo trámite de recuperación está en proceso.

Mantenemos un crédito con Helm Bank por USD\$60.000 y prestamos de accionistas por USD\$30.000, que no son de inmediata exigibilidad, y que sirvieron para financiar la fallida operación de Santo Domingo de los Tsachilas; adicionalmente tenemos pendiente el pago a acreedores por \$ 1.084 mil siendo el principal, ASCOM TESTING AG.

c) INDICES FINANCIEROS.-

SOLVENCIA / RAZÓN CORRIENTE:

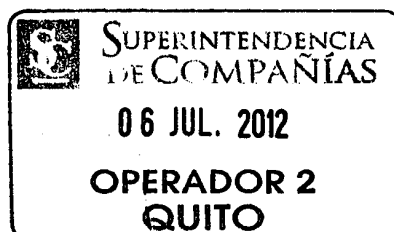
Entre los años 2.010 y 2.011, se produjo un incremento de las operaciones, traducido en un crecimiento del Capital de Trabajo (cartera de clientes, impuesto IVA a favor, obligaciones con proveedores); incremento de las ventas, incremento de los costos, generación de una mayor carga impositiva y mayores necesidades de crecimiento de nómina.

Este índice para el 2.011 fue de 1,4; es decir la empresa está plenamente en capacidad de afrontar sus obligaciones de corto plazo.

LIQUIDEZ / PRUEBA ACIDA:

Siguiendo el análisis anterior, los inventarios representaron un 14% del total de Activos Corrientes (2.011) por lo que, al considerar solamente los recursos más líquidos, este índice se mantuvo relativamente estable (1,22). Para el año 2.011, este índice se ubica 1 en 1,2 con lo cual, la empresa todavía puede cubrir sus obligaciones de corto plazo con los activos de mayor disponibilidad.

NIVELES DE ENDEUDAMIENTO:



Este índice entre los años 2.010 y 2.011, se mantuvo con porcentajes de endeudamiento superiores al 98%, en ambos años.

Metrotek ha estructurado su esquema financiero en función de acreedores, para desarrollar sus operaciones regulares (bancos, proveedores, préstamos de accionistas a corto plazo, etc.)

Al final del año 2.011 Metrotek mantiene anticipos diferidos de clientes, por \$ 352 mil, cifra, que es un 65 % inferior a la del año 2010

Las obligaciones con proveedores locales (principalmente con su principal accionista y a la vez proveedor Proteco Coasin S.A.), se multiplicaron. Existe también una obligación financiera, a través de una línea de crédito con Helm Bank, por un monto de USD\$60.000,00. Este préstamo fue utilizado para financiar una operación comercial en Santo Domingo de los Tsachilas, que no dio los resultados esperados, al inicio de las operaciones de la empresa.

CAPITAL DE TRABAJO:

En líneas generales, el estándar ideal sugiere mantener referencias positivas de Capital de Trabajo, siempre en función del tamaño de la empresa. Durante los años 2.010 y 2.011, Metrotek estuvo trabajando con valores de entre USD\$ 1'100.000,00 (2.010) y USD\$ 500.000,00 (2.011) para Capital de Trabajo.

PROMEDIO DE COBRO A CLIENTES: (EN DÍAS)

No existe un estándar ideal por días de cobro a clientes, ya que depende mucho del giro del negocio de la empresa. Por tratarse de equipos electrónicos sofisticados y, bajo la premisa de que un 80% de los clientes de Metrotek pertenecen al sector público, se estima razonable establecer un rango de entre 30 y 45 días promedio de cobro.

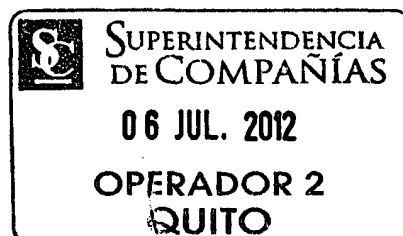
En este sentido, la rotación y frecuencia regular de cobros a clientes, a lo largo del año, suele extenderse bastante por efecto de algunos retrasos puntuales, verificados en los finiquitos de los contratos con el Estado.

PROMEDIO DE PAGO A PROVEEDORES: (EN DÍAS)

En igual medida que el índice anterior, el estándar ideal de días de pago a proveedores, depende del giro del negocio de cada empresa. Al respecto, Metrotek comercializa en un 80% de las veces, con productos Polycom. El fabricante dueño de esta marca, tenía establecido hasta fines del año 2.011, un plazo máximo de pago de 60 días. Metrotek presenta para los años 2.010 y 2.011, factores de 28 y 48 días, respectivamente.

A pesar de la razonabilidad de estos índices, los saldos de Cuentas por Pagar a proveedores, no reflejan con exactitud los movimientos de la empresa, en términos de tiempo, durante el transcurso del año. Por razones de iliquidez, retrasos en los finiquitos de los contratos y otras circunstancias adicionales, al proveedor Polycom se le llegó a demorar las fechas de pago, hasta 80 días calendario.

Esta situación le acarrió a Metrotek (y Proteco), inconvenientes de suspensión de entregas de mercadería ("HOLD") y restricciones en los cupos de crédito.



5.- DESTINO DE LAS UTILIDADES.-

Por los datos expuestos, al 31 de Diciembre de 2.011 Protecomovil S.A obtuvo una utilidad de USD\$24.448.18 antes de reservas, participación a trabajadores e impuestos.

Sugiero a los señores accionistas repartir los dividendos que queden en libre disponibilidad, en virtud 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, relacionadas con el uso de propiedad intelectual y derechos de autor, y se ha dado instrucciones expresas a sus colaboradores, de que no instalen o adquieran productos o sistemas que no estén debidamente licenciados.

7.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS, SOBRE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL PRÓXIMO EJERCICIO FISCAL.-

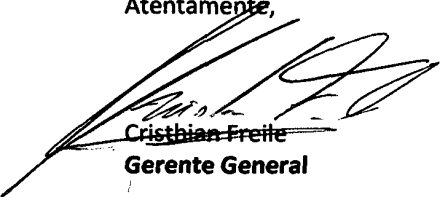
Como estrategia para el año 2.012, pretendemos continuar con el enfoque de posicionamiento en el mercado tecnológico, en especial en la línea de videoconferencia y atender principalmente al sector público.

Estaremos atentos a las oportunidades de negocio que se presenten, tanto en proyectos del sector público como del privado, con el objeto de seguir ganando mercado con nuestra línea estrella.

Seguiremos como canal distribuidor autorizado de Proteco Coasin S.A. y estaremos atentos también a nuevas oportunidades comerciales, con otras empresas representadas.

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

Atentamente,


Cristhian Freile
Gerente General

Quito, Marzo del 2.012

