

**INFORME A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE PROTECOMPU C.A**  
**Año Fiscal 2012**

De conformidad con lo dispuesto en la ley de compañías y al estatuto vigente, presento el informe de las labores de la compañía PROTECOMPU C.A en mi calidad de Gerente General.

El año 2012 marcó nuevamente la continuidad de lo que venimos ejecutado desde el año 2011 y que mantuvo nuestro énfasis en la atención al sector público, inversionista principal dentro del proceso de modernización del Estado

En Mayo se contrata una nueva locación en el sector de La Carlota en GYE con el objeto principal de agrupar la regional y buscar como unidad de trabajo un mayor y mejor resultado económico. Fundamentalmente permitió optimizar el manejo de la carga disminuyendo presión sobre la bodega de Quito pero a corto plazo será también la sede del área comercial.

A partir de Junio 07 se consolida la contratación del Ing. Comercial José Espinoza como director comercial a nivel nacional con la idea de organizar, priorizar y orientar los resultados de su gestión para el cumplimiento de las metas. Se ha dado un plazo prudencial para evaluar su desempeño y resultados. Se toma también la decisión de crear el Departamento de Ingeniería de Aplicaciones como apoyo preventa a la Gestión Comercial para lo cual se contrata dos ingenieros de apoyo a Julián Rodríguez buscando optimizar en tiempo y calidad las diversas soluciones requeridas por un cada día mas exigente mercado en el cual la normativa internacional ha tomado importancia. Esto exige inversión para capacitación local o en el exterior de nuestros ingenieros para respaldar y demostrar nuestra capacidad y conocimiento. Nos ponemos en la mira la certificación por parte de UPTIME Institute de al menos dos Ingenieros, lo cual dará mayor solidez profesional a nuestro desempeño comercial y técnico y mayor imagen a nuestra empresa.

Se reestructura el Área Técnica en lo que a servicios de mantenimiento se refiere a fin de optimizar los acuerdos de mantenimiento existentes e incorporar nuevas cláusulas acordes con las nuevas exigencias de seguridad laboral. El área técnica en lo que se refiere a instalaciones también se organiza incorporando coordinadores por proyecto buscando optimizar el desarrollo de cada proyecto de manera debidamente programada y controlada para ejecución en los plazos exigidos, consolidando oportunamente toda la documentación necesaria para el cierre de los proyectos.

El débil desenvolvimiento comercial de la oficina de Guayaquil exige nuevos esfuerzos para su reestructuración. Se orientó al personal a fin de generar respuestas positivas a los proyectos en carpeta pero el resultado no fue el esperado. Esto exige un cuidadoso análisis del desenvolvimiento de los negocios con el sector privado, del nivel de dificultad de concretar oportunidades con el Estado dado el centralismo en las decisiones gubernamentales, pero también la toma de acciones orientadas a generar un plan comercial más agresivo que seguramente significará renovación de personal. La oficina de Cuenca se desarrolló satisfactoriamente y se espera que con la infraestructura proporcionada se concreten nuevas oportunidades de negocio a corto plazo.

El anuncio de la construcción de los nuevos DataCenters de CNT y la decisión gubernamental de restringir al sector público las inversiones en nuevos centros de cómputo y su obligación de instalar sus plataformas en CNT cambia el panorama futuro de las oportunidades con el Estado. Esto exige una estrategia comercial diferente y orientada a buscar en el sector privado el desenvolvimiento de nuevas oportunidades, sea en la reestructuración de sus centros de datos o en el crecimiento por demanda de ciertos sectores, especialmente de telecomunicaciones.





PROTECOMPU

La oportunidad generada con la construcción de los dos DataCenters de CNT nos llevo a plantear nuestra real capacidad para realizarla a) inicialmente por las exigencias técnicas necesarias de satisfacer en un negocio llave en mano, b) debido al monto involucrado c) a la capacidad real disponible por nuestra empresa para desarrollar tan exigente proyecto. La búsqueda de apoyo en nuestras propias representadas y especialmente en Emerson para que hiciera el frontis del negocio no resultó positivo y fue necesario mirar otras alternativas que nos llevaron satisfactoriamente a un acuerdo con la firma Brasileira ACECO TI, de alta experiencia en este tipo de negocios y con quienes encontramos una apertura integral para el apoyo técnico y financiero requerido para el desenvolvimiento de este proyecto, habiendo concluido, de conformidad con lo planteado en las bases del Concurso, con el compromiso de formación de un Consorcio que presentó oferta el 28 de Diciembre del 2012.

De ganarse el proyecto de CNT minimizamos el impacto comercial que genera la migración de datacenters gubernamentales a los de CNT, pero es claro que exige, como se anotó previamente, un replanteamiento comercial orientado a generar oportunidades dentro del sector privado.

El año 2012 ha superado las expectativas con un incremento de las ventas respecto del año 2011 del 40.89%

El nivel del Costo de ventas logrado, significó un incremento del 8.33 %, con respecto al incurrido en el año 2011.

El porcentaje de gastos total en relación con el ingreso se ubicó en 22.53%, con un decremento porcentual respecto del causado en el año 2011 del -1.83%.

A pesar de la dificultad de contar con los recursos esperados del Ministerio de Salud y de la creciente exigencia por parte de grandes empresas como Level 3, IBM, Telefónica, Conecel y nuevos actores en el área petrolera de exigir cada vez mas formas de pago sin anticipos y a 60 días después de las entregas, el Departamento financiero ha realizado importantes esfuerzos para la optimización de los recursos, manteniendo un adecuado control de gastos y sin dejar de cumplir las obligaciones contraídas a nivel local pero principalmente con Proveedores del exterior, con quienes nuestras compras de Producto y Repuesto superaron en un 90% lo realizado en 2011 por lo que la empresa se vio en la necesidad de recurrir a un préstamo por \$300.000,00 con el Banco del Pichincha solventando el cuello de botella generado. Lamentablemente la crisis mundial refleja las exigencias también de nuestras representadas por disminuir los plazos de pagos bajo amenazas de no despacho de pedidos disponibles.

En lo que respecta a la estructura de los activos fijos y con respecto a vehiculos, se mantiene el criterio de renovación y modernización de la flota a fin de responder de mejor manera a las necesidades especialmente del departamento técnico. Para la Auditoría externa se mantiene el contrato de servicios con Willi Bamberger & Asociados Cía. Ltda.

Se separa la planta de Producción con la visión de mejorar sustancialmente la dinámica de generación de soluciones metalmeccánicas, de un mejor control de calidad y una verdadera optimización de sus recursos.

Recursos Humanos se ha alineado dentro del control y estricto cumplimiento de las diversas exigencias del ente regulador. Dentro de este contexto se ha dado la prioridad para cumplir las nuevas exigencias en materia de seguridad industrial, servicios médicos y bienestar social. Se han hecho los esfuerzos necesarios para la capacitación del ingeniero que ya está inmerso en las responsabilidades de seguridad integral y la responsable médico se encuentra planificando las diversas campañas de salubridad y prevención necesarias.

Como se planteó el año pasado, es imperativa la búsqueda de unificación de todo el personal en una sola sede para hacer mejor uso de los recursos físicos y humanos, para optimizar

procesos, bajar costos y mejorar la integración del personal y su calidad y bienestar en el trabajo. Por tanto, es necesario establecer un plan de búsqueda de un terreno para construir una sede o la adquisición de una infraestructura ya existente que permita trasladar y unificar la operación de la empresa en la ciudad de Quito. Es posible que esto requiera optar por un financiamiento con entes gubernamentales como el BIESS o la CFN.

Las expectativas para el año 2013 se centran en las oportunidades dentro del sector privado. Es urgente replantear nuestros esfuerzos dentro de este sector, sin abandonar las oportunidades que aún se mantienen dentro del sector público y sobre lo cual no hay mensajes claros en lo referente con el desenvolvimiento de TI en lo gubernamental. Los negocios en el sector petrolero y de minería solo aseguran inversiones a mediano o largo plazo, dada la falta de definición contractual con los diversos actores presentes en el país. En materia de seguridad, donde planteamos el año pasado importantes oportunidades, ha sido prácticamente controlado por empresas Chinas con bajo nivel de adquisición local o de hacerlo con bienes de bajo precio en los cuales nuestra participación ha estado claramente minimizada.

Nuestra relación con nuestros representados es satisfactoria. Emerson nos premio como la empresa de mejor desempeño en Latinoamérica y hemos adicionado a nuestro portafolio novedosos productos que complementan nuestras soluciones y que responden a nuevas tecnologías.

La Empresa logra un nivel de utilidad bruta del 34.22% y una utilidad neta total del 11.91%, reflejando el éxito en su desenvolvimiento comercial y en el control y manejo operativo y financiero.

Dando cumplimiento a las disposiciones de la Junta General y del Directorio, las utilidades del año 2011 por valor de \$ 878.468.57 pasaron a la cuenta de patrimonio, utilidades acumuladas, de las cuales se hicieron avances a los socios durante el año 2012 por la suma de US\$350.000.00.

Protecompu C.A una vez más ha sido consciente del esfuerzo de sus colaboradores y en virtud de ello efectuó compensaciones importantes a todo el personal, buscando con ello optimizar sus ingresos, generando un apoyo importante para el desarrollo personal y el de sus familias.

Sin otro particular, agradezco el apoyo y respaldo de todos quienes contribuyeron al logro de los resultados obtenidos,



Fernando Rodríguez Forero  
Gerente General

