

INFORME A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE PROTECOMPU C.A
Año Fiscal 2013

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 2013 se caracterizó, como ha venido ocurriendo en los últimos años, fundamentalmente por el desenvolvimiento de los negocios dentro del sector público. Las oportunidades con el sector privado no son claras y de haberlos, resultan siendo subcontratistas que están elaborando proyectos llave en mano para el propio sector público. Esto es fruto de los continuos cambios en las políticas de compras del sector gubernamental que busca generar oportunidad para medianas y pequeñas empresas.

Como novedad impactante para el cumplimiento de objetivos de Protecompu C.A fue el anuncio hecho por la Senplades de la disminución radical de montaje de nuevos centros de cómputo dentro del sector público, en razón a la contratación de los DataCenter de CNT, en el cual fundamentalmente se albergarán las plataformas Gubernamentales. Quedan facultadas aquellas Instituciones que tienen autonomía administrativa, como las superintendencias, dentro de las cuales hemos tenido oportunidad de implementar soluciones.

Esta limitación se reflejó a partir del segundo semestre del año, lo cual exigió la búsqueda de negocios en el sector privado, con una estrategia comercial diferente buscando nuevas oportunidades, sea en la restructuración de sus centros de datos o en el crecimiento por demanda de ciertos sectores, especialmente de telecomunicaciones. Aquí es donde han aparecido negocios con subcontratistas, que prestan servicios integrales llave en mano para la obra pública (escuelas, edificios gubernamentales, etc), así como petroleras y con las tradicionales empresas de telefonía celular. Esto ha generado un guerro de precios y antetodo serios inconvenientes para recuperar cartera, que nos ha obligado a evaluar cuidadosamente la solvencia de aquellos subcontratistas, ya que sus pagos están en función de los que les efectúan las entidades públicas.

El Director comercial logró concretar varios de los negocios que se encontraban dentro de las perspectivas comerciales determinadas en el 2012 y presentó una proyección de negocios prevista para el nuevo ejercicio. Reuniones periódicas permitieron determinar que el plan de negocios no se ajustaba a tiempos razonables de concreción, ni a valores finales reales, resultando fácilmente cuestionable. Cuando las cifras económicas no resultaron, cuando la falta de gestión para generar nuevos negocios en el país no reflejaron resultados satisfactorios, se tomó la decisión de no renovar el contrato, lo cual ocurrió a comienzos del mes de Junio del 2013.

La oportunidad de conseguir ganar el proyecto CNT volcó el interés y la dedicación de esta Gerencia para obtenerlo. La oferta presentada en Diciembre del año 2012 tenía fuerza técnica y económica. Múltiples gestiones de los socios del Consorcio ACECOTI-PROTECOMPU lograron que llegáramos como finalistas. Luego del trámite correspondiente, el Gerente General de la CORPORACIÓN NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES CNT E.P., adjudicó la provisión de los bienes y servicios al CONSORCIO ACECO TI LTDA. - PROTECOMPU C.A., el Contrato fue firmado el 28 de Junio del 2013. Este proyecto ha generado expectativa no solo dentro del sector público sino dentro del plan de inversiones viables de ejecutar para DataCenter similares por parte de Level 3 y Telefónica.

Un importante contrato se logró con Astinave para el diseño, ejecución y montaje de la infraestructura en un shelter tradicional. La experiencia de Astinave en la adecuación de estos contenedores contribuyó a obtener un prototipo que esperamos se replique durante el 2014 para diversas aplicaciones de campo abierto.

Los bajos resultados de la oficina de Guayaquil nos llevó a evaluar el impacto tanto por la ubicación de las oficinas como por las divergencias constantes entre las divisiones técnica y comercial. Como resultado, la empresa decidió apostar por crear una nueva estructura organizacional para la Regional dentro del mismo parque industrial de La Carlota.

implementando en la planta alta de la bodega, las áreas Administrativa y Comercial, Sala de reuniones, el Dispensario Médico, Oficina del Bodeguero y la Cafetería, mas la recepción en planta baja

Paralelamente, se realizó una evaluación de rendimiento del personal, su nivel de compromiso, desarrollo de las actividades de las divisiones técnica y comercial tendiente a crear un mejor clima laboral

Para dar un mayor impulso comercial en Guayaquil, se contrató en agosto, el director comercial regional, más un vendedor Junior que junto con el personal comercial existente, deberían generar nuevas oportunidades de negocios.

En el Área Técnica de la Oficina de Guayaquil, se hicieron mejoras locativas relocalizando a los directivos y ampliando el área funcional de los técnicos. Se cuestionó la generación de reportes relacionados con los contratos de mantenimiento y su aporte a los resultados de la empresa. En diversas reuniones se reiteró la obligación de aplicar mejoras en los términos de los contratos y la búsqueda de mejores indicadores de costo beneficio. Sobre el cierre del año, se definió reorganizar la planta de funcionarios.

La restructuración del Área Técnica en todo el país continúa en lo que a servicios de mantenimiento se refiere, a fin de optimizar los acuerdos de mantenimiento existentes, incorporando nuevas cláusulas acordes con las nuevas exigencias del Ministerio Laboral, la oficina de Riesgos del IESS y las diversas normativas sobre seguridad laboral. Las evaluaciones de personal técnico se han vuelto más estrictas y debido a diversas situaciones de incumplimiento en las responsabilidades e inclusive por actos indebidos contra la empresa han sido reemplazados algunos de los técnicos. La Empresa buscará disponer de técnicos mejor calificados, respetuosos de sus horarios de trabajo y planificadores del tiempo que demandan sus labores. A los coordinadores se les ha solicitado un estricto control de tiempos de ejecución, control de materiales empleados y calidad en lo ejecutado.

La oficina de Cuenca desde su creación en marzo de 2011 siempre ha presentado una situación estable y su Director operativo, la mejor disposición de generar negocios y procurar un crecimiento sostenible. Se adquirió para esta oficina una Camioneta Toyota para la movilización de Técnicos, dadas las nuevas obligaciones generadas por mantenimientos e instalaciones

En el 2013 el área de RRHH, también fue motivo de cambios, entregándose la responsabilidad a una experimentada profesional en los temas inherentes a esa división. Para lograr su objetivo, ella está empeñada en la gestión humana y desarrollo organizacional, estableciendo políticas, procedimientos operativos y controles para cuantificar y cualificar la ejecución de labores. De conformidad con las exigencias del Ministerio de Relaciones Laborales se complementó con una profesional como Trabajadora social que empata con los temas de Salud ocupacional y Seguridad Industrial.

Se centralizó en una sola función, la Cadena de Abastecimiento y su Logística en Bodega, creando sobre la cadena del suministro los correspondientes flujogramas como el de Emisión de Otis, Solicitud de Materiales a Bodega, Solicitud de Repuestos a Bodega, Servicios Tercerizados, etc., controles que se pusieron en marcha desde el mes de Septiembre. Será una meta para el 2014 la optimización del control de bodegas, la optimización en los niveles de compras de repuestos y de los materiales requeridos para instalaciones.

Se analizó también y se concretó la necesidad de centralizar facturación, cartera y cobros. Se ha mejorado la recuperación de cartera y se ha colocado un especial énfasis en el control efectivo de los costos. Hoy en día se cuenta con un seguimiento estricto de todas las Ordenes de trabajo que genera Protecompu a nivel nacional.

Para hacer un análisis juicioso del año 2013, que resulte más realista y se ajuste con el entorno económico que hoy se vive en el Ecuador, considero necesario descartar en principio, cualquier confrontación en números con el año 2012, que a todas luces resultó atípico por el volumen de negocios obtenidos, si se observa que hubo un descenso en Otis del 30.34%, pero en el volumen de facturación prácticamente se mantuvo en el nivel de los \$ 10M y solo registró una leve disminución de 2.66%.

El volumen de los Ingresos y del Costo de Ventas, se afectó en forma importante al solicitarse por parte de la Defensoría Pública la anulación de una factura por \$ 384.000,00 dólares.

El nivel del Costo de ventas logrado, significó un decremento del 3.88%, con respecto al incurrido en el año 2012.

El proyecto inconcluso del Ministerio de Salud, no nos ha permitido proceder a la facturación que corresponde, mientras que nuestras obligaciones han sido satisfechas a nuestros proveedores. Se han tomado todas las acciones necesarias y el Ministerio finalmente ha dado luz para llegar a concluir los temas pendientes a mediados del año 2014.

El porcentaje de gastos totales en relación con el ingreso se ubicó en 27.73%, con un incremento porcentual respecto del causado en el año 2012 del 5.20% que guarda relación con la serie de gastos incurridos en la adecuación de las oficinas de Guayaquil La Carlota, los incrementos de personal contratado para todas las áreas de la empresa a nivel nacional y las Liquidaciones de haberes del personal retirado.

Las compras al exterior disminuyeron en un 16.43% con relación al ejercicio anterior. El Departamento Financiero viene realizando importantes esfuerzos para la optimización de los recursos, manteniendo un adecuado control de gastos, sin dejar de cumplir las obligaciones contraídas a nivel local pero principalmente con Proveedores del exterior, que nos permite mantener un nivel razonable del Flujo de caja.

El año 2014 replantearemos nuestros esfuerzos dentro del sector privado, 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. Es imperativo organizar y replantear la participación de la división técnica tendiente a hacerla rentable e innovadora buscando oportunidades para servicios no tradicionales (análisis térmicos, análisis de energía, asesoramiento, etc). La empresa ha invertido en equipamiento nuevo y el objetivo es demostrar calidad en el servicio pero también generar con ello una oportunidad de negocio.

Como se viene planteando desde el año 2012, la operación matriz de la Empresa exige su unificación a fin de optimizar recursos y mejorar controles. Estamos muy conscientes de la necesidad de ello, sea mediante una inversión propia o la consecución por arriendo de una locación.

La relación con nuestros representados es satisfactoria. Mantenemos una imagen de seriedad en el cumplimiento de las metas fijadas y ante todo de los compromisos económicos adquiridos. Hemos logrado la inclusión de nuevos fabricantes de tecnología que generan innovación a nuestra oferta de soluciones.

La Empresa logra un nivel de utilidad bruta del 38.10% y una utilidad neta total del 10.27%, reflejando un adecuado desenvolvimiento comercial y de control en el manejo operativo y financiero.

Dando cumplimiento a las disposiciones de la Junta General y del Directorio, las utilidades del año 2012 por valor de \$ 794.877.89 pasaron a la cuenta de patrimonio, utilidades acumuladas, de las cuales se hicieron avances a los socios durante el año 2013 por la suma de US \$ 350.000.00.

Para la auditoría externa mantenemos el contrato de servicios con Willi Banberguer & Asociados.

Protocompu C.A una vez más compensó a su personal, dando énfasis a quienes demuestran fidelidad y compromiso, generando un apoyo importante para el desarrollo personal y el de sus familias.

Sin otro particular, agradezco el apoyo y respaldo de todos quienes con una visión de futuro han comprometido sus mejores esfuerzos para el logro de los resultados obtenidos.



Fernando Rodríguez Forero
Gerente General