

INFORME A LA JUNTA DE ACCIONISTAS PROTECOMPU C.A
AÑO FISCAL 2016

De conformidad con lo dispuesto en la ley de compañías y al estatuto vigente, presento el informe de las labores por el año 2016 de la compañía PROTECOMPU C.A. en mi calidad de Gerente General.

Las perspectivas que se tenían para este año, no eran las más favorables, debido a la recesión severa con una contracción en diversos sectores de la economía y específicamente en el tecnológico donde es manifiesta la paralización de los eventuales proyectos del Estado y la baja participación de un sector privado, consciente de la necesidad de postergar inversiones con la esperanza de un cambio radical tanto político como económico, que muestre una política coherente para controlar el gasto público, bajar las tasas impositivas y generar un clima apropiado de confianza para el inversionista nacional.

Lamentablemente las cifras de crecimiento del país están bajo cero y su recuperación, con una deuda interna y externa tan exuberante requiere de un plan económico complejo y una política económica coherente y de mediano plazo, bien estructurada, que permita generar el ingreso de inversión externa y la confianza del sector privado nacional para desarrollar sus iniciativas. Protecompu C.A ha debido optar por la reducción de personal en la medida que los altos costos de liquidación lo han permitido con los pocos ingresos disponibles. Protecompu ha sufrido las consecuencias de la recesión y adicionalmente empieza a sentir el efecto del rápido cambio tecnológico que, como respuesta a la misma crisis y a un coherente modo de valorar las alternativas futuras de los servicios informáticos, lleva a que las empresas empiecen a considerar el desplazamiento de servicios informáticos hacia prestadores de servicio tipo Hosting o colocation. Esto también exige una reconfiguración de la actividad de la empresa, una búsqueda de nuevos productos, incremento de servicios tradicionales y aquellos que generan valor.

El análisis del año 2016, frente al desenvolvimiento del año 2015, determina una baja sensible en Ventas Otis del -42.14% y en Facturación del -36.57% que también significó que dentro de ella, un 51.53% correspondiera a OTIS del 2015.

Uno de los objetivos del año 2016 fue el de optimizar los Contratos de Mantenimiento, buscando que se convierta en una fuente de ingreso con un valor agregado en la venta de servicios y repuestos. Los ingresos fijos en 2016 por mantenimientos se incrementaron un 5% y por servicios disminuyeron un -9%.

El nivel del Costo de ventas registrado en 2016 con respecto al incurrido en el año 2015 decreció -7.10%.

El gasto disminuyó en 2016 \$ -48.263.76 (-1.21%).

Sin embargo, analizando detenidamente los Estados de Resultados, tomamos el total de los gastos incurridos en 2015 \$ 3.987.383.24 versus el volumen de ingresos generados \$ 9.360.428.67 (42.60%) y los gastos de 2016 \$ 3.939.119.48 contra los ingresos \$ 5.937.217.74 (66.35%) podemos encontrar un incremento porcentual contundente del 23.75 %. La respuesta se encuentra en la drástica disminución de la Facturación (37%).

La empresa en medio de esta crisis, realiza esfuerzos para mantener la operación, fundamentalmente por el costo que significa la nómina, lo cual exige la toma de medidas de ajuste tendiente a optimizar la eficiencia y rentabilidad. Aquí es importante señalar que una disminución de 30% o 40% en nómina, significaría garantizar con el ingreso de Servicios y Mantenimientos, la rentabilidad de la empresa, así sea mínima, esperando eso sí, que las ventas de Producto se incrementen favorablemente.

El Departamento Financiero mantiene su objetivo, realizando esfuerzos para la optimización de los recursos, con un definitivo control de gastos, sin dejar de cumplir las obligaciones contraídas a nivel local, pero principalmente con Proveedores del exterior, que nos obligó en ocasiones a recurrir a líneas de crédito bancario, para mantener un nivel razonable del Flujo de caja.

Dando cumplimiento a las disposiciones de la Junta General y del Directorio, las utilidades del año 2015 por valor de \$ 355.956.90 pasaron a la cuenta de patrimonio, utilidades acumuladas, de las cuales se hicieron avances a los socios durante el año 2016 por la suma de US \$ 250.000.00 netos.

Considerando que el resultado económico del año 2016 nos generó pérdida, se plantea al Directorio no acceder a un valor de Utilidades acumuladas, para distribuir a los socios, tampoco considero apropiado tomar un eventual monto para motivar al personal.

Dentro de estas circunstancias austeras que nos imponemos, abordamos el 2017 año de nuestra efemérides 25 años con la cual nos motivamos y que llega cargado de nuevos retos que nos obligan a ser más creativos e innovadores y ponderar la Eficiencia y la Eficacia en áreas tan críticas para la empresa como lo son la Comercial y Técnica, buscando verdadera sustentabilidad a partir de un cuidadoso análisis de nuevas oportunidades de negocios en sectores industriales, una ejecución de mucha calidad de los proyectos para los que se nos contrate, que nos garantice permanencia con presencia en el mercado de la Tecnología, que es donde estamos presentes desde la fundación de la empresa, pero con mente abierta para cambios necesarios.

Es necesario comentar que el reto para estructurar una Gerencia Comercial, no generó para la empresa los resultados esperados y más bien determinó desazón y hasta un descontrol al interior de Comercial. Ante la circunstancia descrita, he considerado conveniente comprometer a las personas de ese departamento para ser más creativos y proceder a una investigación de mercado promocional inicialmente con nuestros clientes de hace años para continuar con nuevos clientes de diversos sectores de la economía y especialmente para aquellos donde la inversión sea factible por mejorar, necesarias para exportación de productos hacia Europa, ahora que se abren las puertas con el Tratado de Libre comercio.

Ha inicios del 2016 se consideró apropiado iniciar una asesoría o Reingeniería tendiente a determinar falencias organizativas, coherencia en los procesos y mejoras en control financiero con base en el nuevo software adquirido por Protecompu C.A. Se dieron pautas y se generaron nuevos marcos organizativos que consideramos dan cabida para iniciar un proceso de ISO9000 que permita disponer del acompañamiento necesario para generar y concluir las exigencias de dicho proceso, necesario de realizarse en aproximadamente dos años para la Certificación.

También se ha considerado la propuesta de Consultora Provicapital, cuyo trabajo permitirá que después del análisis de la empresa y de su entorno, frente a la realidad ecuatoriana pero valorando la trayectoria de Protecompu en los 25 años de existencia, genere oportunidad para eventuales interesados o socios estratégicos.

Estamos determinando el cambio de sede y dejar la locación actual cuyo costo de \$ 5.500.00 dólares mensuales, lo hace insostenible. Igualmente se procuraría pasar a un sitio donde se pueda disminuir de los costos operativos lo relacionado con guardiana optando por un sistema de asistencia de seguridad, todo para bajar (costos cercanos a los \$ 40.000 00 dólares anuales.

La meta en ventas para 2017 que podemos estimar como realizable, tiene los siguientes componentes:

- a) Los Contratos de Mantenimiento;
- b) Las OTIS pendientes de Facturar;
- c) Los nuevos negocios que se generen en el 2017 y su efecto en el incremento de la participación de los Servicios asociados, también como la búsqueda del ingreso por Servicios especializados.

La suma nos lleva a determinar unas ventas esperadas totales de \$5.500.000.00 colocándonos al nivel del 2016, siendo los condicionantes imprescindibles: un control de nómina, un control estricto en la utilidad esperada y un incremento sustancial en el volumen de ventas y un compromiso de mejoramiento como resultado de la consultoría efectuada durante el año 2016.

Sin otro particular, agradezco el apoyo y respaldo de todos quienes, con total identificación de los objetivos de la Empresa, siguen contribuyendo para el logro de los mismos.



Fernando Rodríguez Forero
Gerente General
Quito, Febrero 17 de 2017