

INFORME A LA JUNTA DE ACCIONISTAS PROTECOMPU C.A AÑO FISCAL 2017

De conformidad con lo dispuesto en la ley de compañías y al estatuto vigente, presento el informe de las labores por el año 2017 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 severa recesión que ha generado 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.

Como empresa consciente de la crisis, hemos tomado las acciones correctivas necesarias tendiente a disminuir el gasto y generar oportunidades para mejorar nuestra operación generando conciencia funcional y operativa de quienes conformamos la empresa, buscando conocimiento Técnico permanente y adelantando auditorias de calidad. Con la Compañía C.I.C. buscamos una Certificación de nivel ISO logrando el día 31 de Octubre del 2017, certificamos con la Norma ISO 9001 2015. El regalo del Aniversario 25 de Protecompu C.A, fue precisamente, su Certificación con la Norma ISO 9001:2015.

Inconvenientes diversos con clientes y proveedores los estamos culminando tomando las acciones jurídicas o de mediación disponibles. Con nuestro proveedor Vertiv Colombia tenemos discrepancias con consecuencias económicas generadas por incumplimientos de parte de Emerson Colombia y Network Power Ecuador (empresa ya liquidada) por una multa generada por CELEC. Nos permitiremos solicitar el apoyo ante las Cámaras de la Producción, para iniciar un proceso de Mediación.

El impacto de los últimos cuatro años tuvo su estallido al interior de la empresa en el cierre del 2016 (pérdida), que nos obligó en el 2017 a tomar una serie de correctivos en su estructura como organización, empezando por el traslado de sede, desde la Eloy Alfaro a Parkenor, que nos ha generado un beneficio con relación al gasto de arrendamiento y vigilancia.

A nivel de ajustes en nómina, se definió el retiro del Director de Proyectos, la Directora de GTH y el Ingeniero de Aplicaciones GYE, que sumaron a otros de Técnica y Administrativa en todas las sedes de la empresa, disminuyendo el costo de la nómina en un 10.95%.

El cambio del Director de Proyectos, generó la empresa un cambio de visión en la dirección del área Técnica, al dársele ahora, un manejo gerencial, buscando mayor participación del profesional contratado, en todos los temas sensibles de la organización, en estrecha relación con la Gerencia General.

La necesidad de buscar una mejora sustancial y efectiva en la parte Comercial de Protecompu, motivo la contratación de una Consultoría responsable de dar asesoramiento

profesional para la implementación de un sistema Informático de control, administración y gestión del área Comercial, bajo una nueva estrategia de innovación, buscando fortalecerla y reestructurarla.

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 C.A 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 2017, frente al desenvolvimiento del año 2016, determina una baja sensible en Ventas Otis del -27.61% y en Facturación del -28.94% que también significó que dentro de ella, un 26.41% correspondiera a OTIS del 2016.

Uno de los objetivos del año 2017 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 2017 por mantenimientos disminuyeron en menos -14.33 % y por servicios disminuyeron un -15.19%.

El Costo de ventas registrado en 2017 se instaló en 37.88% y mantuvo prácticamente el mismo nivel de 2016 ubicado en 38.25%, es decir -0.37%

El gasto disminuyó en 2017 \$ 1.717.767.36 (-29.75%).

Sin embargo, analizando detenidamente los Estados de Resultados, tomamos el total de los gastos incurridos en 2017 \$ 2.767.356.12 frente al volumen de ingresos generados \$4.218.708.16 (65.60%) y los gastos de 2016 \$ 3.939.119.48 contra los ingresos \$5.937.217.74 (66.35%) podemos encontrar un decremento porcentual del 0.75 %. La respuesta se encuentra en la disminución de la Facturación (-28.91%).

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..

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 con mayor frecuencia, a recurrir a líneas de crédito bancario, para mantener un nivel razonable del Flujo de caja. Será parte de su responsabilidad la optimización del recurso humano exigiendo respuesta al proveedor del software financiero que se entiende ofreció generación de información confiable e inmediata para la toma de decisiones de las Gerencias.



Como hecho importante se señala la renuncia del Ing. Ricardo Rodríguez y su retiro como socio ofreciendo y ejecutándose la decisión de la compra de las acciones por parte del Ing. Fernando Rodríguez y la Dra. María Eugenia Hincapié que en efecto en el balance de cierre 2017 disminuyeron el rubro Utilidades acumuladas y generaron una obligación a largo plazo. Todo ello se encuentra debidamente documentado.

Dando cumplimiento a las disposiciones de la Junta General y del Directorio, las pérdidas del año 2016 por valor de \$ -249.203.44 pasaron a la cuenta de patrimonio, pérdidas acumuladas.

Considerando que el resultado económico del año 2017 generó una utilidad baja, se sugiere no se estime apropiado un valor de utilidad acumuladas para distribuir a los socios. Se cumplirá con el valor generado como beneficio por Ley a los trabajadores(15%) .

La meta en ventas para 2018 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 2018. La suma nos lleva a determinar unas ventas esperadas totales de \$7.000.000.00 colocándonos por encima del 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. Estos objetivos son parte de una necesaria reingeniería a ser efectuada a la brevedad durante el primer semestre del año 2018.

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 27 de 2018