

47638



PROTECOMPU

INFORME A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE PROTECOMPU C.A.

Año Fiscal 2006*

Fundamentados en lo dispuesto por la Ley de Compañías y los estatutos vigentes se presenta el informe general de actividades correspondiente al año fiscal 2006.

El ejercicio económico del año 2006 es satisfactorio ya que los objetivos propuestos superaron las expectativas propias de un año electoral que definía comportamientos del mercado en función de la posibilidad de la firma de un tratado de libre comercio con Estados Unidos y del resultado de una contienda electoral con matices distintos en cuanto a principios programáticos y políticas diversas a ser implementadas por el ganador.

El comportamiento general del año 2006, deducido de los resultados de los trimestres evaluados, determina una actividad estable durante los 9 primeros meses e importante en el resultado para el último trimestre como fruto del aporte comercial de la oficina regional de GUAYAQUIL. Este logro es digno de destacar basado en una mejor organización y esfuerzo comercial que logró concretar importantes negocios, con resultados que los llevaron a cumplir sus metas, creando con ello un nuevo marco de expectativas positivas para el nuevo año al originar en varios sectores tanto financieros, de telecomunicaciones e industriales una conciencia y apertura hacia el mejoramiento e implementación de infraestructura de punta con soluciones integrales. Como consecuencia de ello fue necesario aumentar el departamento técnico de la regional con nuevo personal.

La gerencia comercial incrementó la presencia en las principales ciudades del país mediante la ejecución de seminarios que mostraron el portafolio de productos y servicios y generaron una apertura interesante de negocios que culminaron con trabajos que exigieron de parte de la división técnica, de logística y de producción la realización de importantes instalaciones que con fortaleza y decisión permitieron cumplir los compromisos adquiridos, aún en situaciones riesgosas y condiciones ambientales adversas.

El departamento administrativo financiero mediante una reestructuración apropiada, valorando la iniciativa y el compromiso de sus integrantes, generó la confianza en el manejo de los diversos asuntos que le competen, resaltándose el mejor desempeño en los procesos de importaciones, manejo de cartera, control en facturación y en el cumplimiento en el pago a proveedores, con lo cual los

procesos han fluido con mayor agilidad, logrando un equilibrio en los ingresos y egresos, reflejándose esto, en un flujo de caja adecuado.

La división técnica para el cumplimiento de sus objetivos y para responder a las nuevas exigencias ha requerido de la vinculación de nuevo personal que, de conformidad con los procesos de selección realizados, deberán aportar importantes resultados para llenar las expectativas.

La división de producción igualmente satisfizo la demanda de gabinetes y especialmente del modelo con aire acondicionado MC. Además, ante la demanda aportó negocios con la fabricación de shelters para telecomunicaciones, a los cuales se les han integrado otros productos del portafolio.

Todo el personal participó, por una ocasión más, en la convención anual tendiente a fortalecer nuestro crecimiento integral con visión futurista pero entendida como el resultado de un esfuerzo y un compromiso del presente. La demostración de la solidaridad y apoyo mutuo son los mecanismos para lograr los objetivos de la empresa. Para guiar estos propósitos, dentro del marco del comportamiento humano y de la responsabilidad institucional, se dio vida al área de gestión de desarrollo humano de la cual tenemos importantes expectativas para el año 2007 en el cumplimiento de sus diversos objetivos, dentro de los cuales sobresalen una mayor capacitación del personal, apoyo solidario en las necesidades personales de los empleados dentro de un marco de responsabilidad controlada y una estructura mas sólida en seguridad industrial.

Los resultados del año 2006 reflejan un comportamiento de ventas para la matriz en Quito muy similar al del año 2005, pero un importante incremento de las ventas en la regional de Guayaquil. El incremento total en ventas es de 21.50% respecto del año 2005.

El incremento de ventas significó un mayor costo como efecto del impulso necesario para lograr los objetivos de la división comercial. Este fuè del 18,73% respecto del año anterior.

Se refleja entonces un resultado neto respecto del año 2005 con incremento del 35.55%, que es un resultado importante para la empresa contribuyendo con ello a su mejor consolidación financiera.

Es importante mencionar la necesidad que hubo de incrementar personal para atender las exigencias del ciclo operacional en las diversas áreas de la empresa, de realizar la reestructuración física para la adecuación funcional de las áreas de trabajo dentro de la oficina matriz y la necesidad de arrendamiento mercantil de vehículos

El comportamiento Empresarial del año 2007 es de expectativas propias de la llegada de un nuevo gobierno interesado en apoyar programas sociales basados especialmente en el uso de recursos propios, generados fundamentalmente por las ventas de petróleo, en la reestructuración propuesta al mercado financiero

buscando que se bajen las tasas de interés y se realice la repatriación de capitales, en la modernización de infraestructura del sector público y ante todo en la consolidación de una reforma constitucional. Estos propósitos pueden originar un marco adecuado de desarrollo interno en el que la producción nacional puede tener importante cabida y es allí donde podemos enfocar un crecimiento de nuestra planta de producción y de ensamblaje, reubicándola para disponer de mayor espacio físico y modernizando su maquinaria para optimizar los tiempos de producción, conseguir baja de costos y lograr mejoras del producto terminado sobre el cual se ejercerá un adecuado control de calidad.

La operación en la ciudad de Guayaquil dispondrá de mejoras funcionales del ambiente de trabajo, se efectuará una reestructuración administrativa para dar énfasis a la operación comercial, se descentralizará el área técnica, se contratará un funcionario que maneje la logística y controle la bodega, la misma que se instalará en un local separado de la actual oficina. Esta oficina a corto plazo deberá generar resultados comerciales importantes y aportes interesantes por parte de la división técnica, dada la numerosa cantidad de equipos que se están instalando, lo que deberá reflejar un incremento de los servicios de mantenimiento.

Nuestro mercado corporativo seguirá creciendo y es necesario mantener nuestra calidad de servicio y atención a nuestros fieles clientes. El departamento comercial implementará interesantes iniciativas mediante seminarios realizables en nuestra propia sede, acompañados de visitas a nuestra sala de demostración. Mantendrá el estilo de asesorar a nuestros clientes, especialmente del sector de telecomunicaciones para brindar soluciones técnicamente viables para la demanda del mercado. Se mantendrá el plan de seminarios en diversas ciudades del Ecuador buscando la mayor atención de los principales sectores propios de cada Provincia. La necesidad de involucrar nuevo personal al área comercial en la matriz, es imprescindible.

La división técnica seguirá siendo importante para el incremento de negocios en el campo que le compete. Se brindará capacitación para mejorar las destrezas administrativas de quienes dirigirán los departamentos respectivos en cada región.

Dentro del desarrollo organizacional y tecnológico de Protecompu C.A y como una evaluación de la calidad y capacidad de nuestra organización se buscará lograr una certificación ISO9000. Al respecto se harán las consultas pertinentes a entidades o profesionales acreditados para llevar el proceso.

Respecto de las utilidades del ejercicio, este Directorio ha determinado que las mismas pasen a la cuenta de patrimonio, utilidades acumuladas.

Se recomienda igualmente al Directorio se solicite al departamento administrativo financiero haga las provisiones necesarias para disponer de recursos orientados a la adquisición y mejoramiento de la maquinaria del área de producción a fin de lograr las metas previamente indicadas.

7

Dentro de las condiciones políticas y económicas del país, que esperamos sean realistas pero tendientes al desarrollo integral, Protecompu C.A buscará mantener su crecimiento, optimizar sus recursos, mejorar nuestra presencia en los diversos sectores tecnológicos y capacitar a nuestro personal para enfrentar nuevos retos, manteniendo una relación estable y cercana tanto con nuestros proveedores pero fundamentalmente con nuestros clientes.

Sin otro particular, agradezco a todos quienes hicieron posible por una ocasión más, el importante crecimiento de la empresa,



Fernando Rodríguez F.
Gerente General