

## **INFORME DE LA ADMINISTRACION DE ISEYCO C. A. AL DIRECTORIO Y A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2009**

En cumplimiento a las disposiciones estatutarias, a nombre de los Vicepresidentes Adjuntos de la Compañía me es grato presentar el informe de labores del ejercicio fiscal 2009 al Directorio de la Compañía y a la Junta General de Accionistas.

Conforme a nuestro método adoptado ya desde hace varios años, anexo al presente informe, presentamos un resumen de los índices y situación financiera de la Empresa al que nos referiremos a lo largo del presente documento.

### **SITUACION GENERAL DEL PAIS**

Durante el periodo correspondiente al ejercicio fiscal 2009 la situación general del país en este periodo resulto en una continuidad de lo descrito en nuestro informe sobre el periodo inmediato anterior: incertidumbre política que se vio contrarrestada o equilibrada por la gran capacidad de gasto que tuvo el Gobierno, lo que en general le ayudo a mantener la economía con importantes índices de liquidez que son los que en ultima instancia determinan el desempeño de la economía pública y privada, esto permitió un continuo flujo de los negocios, sin embargo los niveles generales de ingresos y gastos se vieron afectados a la baja los primeros y al alza los segundos por un repunte inflacionario y de oferta que incidió en el nivel de márgenes operacionales.

### **EL ENTORNO DE NEGOCIOS Y LA EMPRESA**

El permanente aumento de competencia en la venta de equipos y a la tendencia del mercado a buscar soluciones de servicios integrados, que ya la hemos advertido en ejercicios anteriores y desde hace varios años los esfuerzos de ventas y financieros de la Compañía se orientaron en este sentido.

Como mencionamos en nuestro informe a esta Junta de Accionistas por el ejercicio económico 2008 las estrategias adoptadas en esta línea durante los años anteriores mediante la formación de nuevas empresas especializadas en determinados negocios de asociación estratégica con varias empresas poseedoras de licencias portadoras, ha sido un factor importante en la estabilidad de la empresa ya que ha permitido ingresos permanentes, lo cual se confirmo en el 2009 con tendencia a la baja por las razones de alza de costos fiscales y de operación anotadas, así como por trabas de orden para fiscal para favorecer empresas estatales, lo que afecto nuestro volumen de arriendos que en este año se redujo porcentualmente frente a las ventas totales.

La afectación al volumen de ventas por la dificultad de recuperación del campo perdido en la Costa ha continuado a pesar de los cambios en la dirección en esta sucursal que no ha logrado en términos reales revertir la situación anterior por las condiciones del mercado, lo que nos obliga a seguir evaluando estrategias para continuar la operación en el sector de la costa, sin embargo a nivel global hemos podido sostener montos de ventas similares, en efecto todos estos índices se mantiene reducidos sustancialmente teniendo mejor margen en términos porcentuales con relación al 2007 año previo al cambio d estrategia de productos, aumento de márgenes que sin embargo no logro compensar el mantenimiento de los costos que sostienen la estructura de la Empresa.

El cambio de estrategia en la adquisición de productos a partir del mes de Abril 2008 resultó en un importante puntal para evitar la mayor erosión de márgenes de operación con la promoción de nuestra propia marca de productos logrando aunque sea de manera parcial proteger nuestros esfuerzos de mercadeo con la comercialización de IPTECOM.

Es importante también señalar que en este periodo se concretaron los primeros contratos de la división de energía alternativa, logrando el primer contrato de energía eólica con la compañía Telefónica que ha iniciado un programa de mejorar el origen de la energía en sus celdas por lo que esperamos esta línea tenga un repunte en ventas en el próximo año aprovechando el factor demostrativo de lo instalado.

Especial mención por su trascendencia respecto del peso en la operación requieren los contratos desarrollados durante el 2009 para la FAE y el Comaco, el primero de los cuales fue exitosamente culminado para el tercer trimestre del año que revisamos mientras que el segundo tuvo graves tropiezos que continúan hasta la fecha de presentación de este informe y ha generado importante carga operativa, financiera y anímica en todos los niveles de la Empresa, y sin entrar en mayores comentarios a pesar de que estamos conscientes de haber cumplido el contrato y tener recepción de pleno derecho ejecutada dadas las reformas existentes a la Ley de Contratación Pública que otorgan exceso de poder que fácilmente se torna en arbitrario por parte de las entidades publicas, el desenlace de este contrato ha constituido factor de riesgo financiero y operativo aun presente.

El fenómeno de la baja de precios internacionales de los equipos de telecomunicación así como la mayor competencia interna ya comentados en años anteriores a esta Junta continuaron afectando el volumen de ventas pero pudimos conservar los mismos márgenes que el ejercicio pasado.

En el periodo analizado los costos de producción se incrementaron de manera importante por todos los obstáculos en el desarrollo de los contratos con el sector público y el aumento de los costos de insumos internos y las tercerizaciones que tuvimos que contratar para enfrentar algunos contratos de integración que superaron las capacidades de nuestra operación.

El fenómeno de reducción de ventas es similar al que tuvimos con respecto al periodo pasado a pesar de la problemática operativa de la oficina de Guayaquil ha mejorado sustancialmente.

La relación de arriendos respecto de ventas totales se ha reducido con relación a los años anteriores significativamente por las reducciones de precios que hemos debido hacer a clientes instalados y por la pérdida de terreno de la tecnología inalámbrica de frecuencia libre frente a la de frecuencia fija y la física, en el ejercicio que esta recurriendo estamos buscando formulas para revertir esta situación aunque desde el lado físico la situación esta mas compleja por los reordenamientos de los sistemas de cables en marcha en la ciudad de Guayaquil e iniciando en la ciudad de Quito

La rotación de inventario y uso efectivo del mismo ha mejorado sustancialmente gracias al cambio de estrategia tecnológica duplicándose los índices comparativos superando los niveles históricos de la Compañía como se puede ver en el cuadro anexo comparativo.

El subsidio a los costos del departamento técnico se redujo a casi un 40% de lo incurrido el año pasado en términos porcentuales gracias a un incremento de la facturación de este departamento.

En cuanto al manejo financiero y gastos en intereses se produjo un incremento que nos puso en niveles parecido a los del año 2006 debido a los fuertes gastos incurrido en la financiación de los costos del contrato con el COMACO antes mencionado que han ido en tiempos mucho mas allá de lo proyectado y hemos debido recurrir al auxilio financiero de compañías relacionadas y bancos

Los costos operacionales tuvieron un aumento muy cercano al índice de inflación de costos del productor del 10% sin que hayamos trasladado costos operacionales a ninguna de las compañías relacionadas como lo hemos hecho en algunos periodos anteriores.

Los índices de rendimiento respecto de venta capital y patrimonio tuvieron una sustancial baja proporcional a la reducción absoluta de utilidades ya que los primeros no tuvieron un incremento mayor.

Si es de resaltar también el mejoramiento de los índices de capital y patrimonio con relación a pasivos en razón de la reducción de estos últimos conjuntamente con la reducción de activos, lo cual dado las nuevas reglas sobre el impuesto a la renta mínimo proveniente de la formula de cálculo del anticipo en relación con estos rubros resulta en un ahorro tributario o por lo menos un menor castigo al flujo de caja en el próximo año fiscal.

El nivel de relación de deudas bancarias sobre pasivo corriente subió por las razones ya indicadas y subiendo nuestra exposición con la banca pero que felizmente gracias a nuestro posición de seriedad respecto de la banca en cierta manera resulta en un mejoramiento de nuestro margen de maniobra financiero a futuro una vez que superemos las circunstancias difíciles de liquidez que ha representado el tantas veces mencionado contrato con el COMACO

Así mismo los demás índices financieros así como el ciclo de cobranzas y el ciclo de pagos también subieron sustancialmente lo cual explica la reducción de nuestra liquidez por los factores ya analizados respecto de los índices relacionados, sin embargo no son extraños a otros periodos de la compañía en que hemos experimentado situaciones similares.

Cabe anotar que el ciclo de pagos continua desfigurado por la existencia de dos deudas que seguramente no se pague y que en el anterior año el presente y el próximo los usaremos parcialmente para reducir costos de amortizaciones que estaban elevadas por la amortización del los activos que generaron esas deudas, evitando con esto afectar a la situación real de la compañía reflejada en el balance

## **PROYECCIONES**

Reafirmando lo manifestado en nuestros anteriores informes debo decir que la visión del negocio orientada al arrendamiento y facilitación de infraestructura de acceso para las redes de telecomunicaciones de las empresas con licencia portadora, así como

facilitar el uso compartido de éstas, resulta en un enfoque correcto que consideramos debemos profundizarlo y afinarlo.

Continuaremos reforzando estos esfuerzos con la incorporación de nuevas líneas la contratación de personal y mayor capacitación al mismo, así mismo buscaremos mayor acercamiento con las empresas portadoras para tercerizar servicios de valor agregado sobre sus redes.

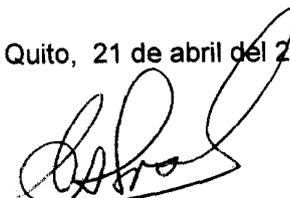
Dadas las actuales circunstancias políticas y económicas del país así como la situación de inversión en el sector nuestra meta para el presente año va a estar absolutamente moderada y buscando el mantenimiento del nivel de ventas alcanzado en el año 2009 poniendo mayor empeño en las cuentas del sector publico que sin embargo de ser contratos de mayor riesgo son también posibilidad de importantes ingresos, continuaremos como es política permanente buscando mayor eficiencia en el uso de los recursos.

#### **PROPUESTA PARA EL REPARTO DE UTILIDADES**

Dadas las actuales circunstancias y la proyección para el manejo de la Empresa propongo a los señores accionistas que las utilidades correspondientes al ejercicio 2009 se repartan en su totalidad, conforme al cuadro que adjunto al presente informe, y así mismo como se ha hecho en años anteriores el pago propuesto se lo realice en 12 cuotas a partir del mes en que se termine de pagar las utilidades correspondientes al anterior ejercicio fiscal para no afectar la liquidez de la Empresa.

Agradezco una vez mas a los señores accionistas, al señor Presidente y al señor Vicepresidente colega, y a todo el personal de la compañía por el permanente apoyo brindado a esta gestión.

Quito, 21 de abril del 2010



Luis Antonio Terán Camacho  
VICEPRESIDENTE