

INFORME DE LA ADMINISTRACION DE ISEYCO C. A. AL DIRECTORIO Y A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2013

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 2013 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.

También anexamos el informe de los estados de situación financieros afectados por las normas del sistema NIFF adoptado por el país hace más de cuatro años, y en cumplimiento de lo cual cumplimos los procesos dispuestos por la Superintendencia de Compañías, siendo este el primer año de aplicación que a futuro será permanente.

SITUACION GENERAL DEL PAIS

El ejercicio fiscal 2013 fue un periodo económico de continuidad de la estabilización económica por ello no cabe para la descripción general de la situación del país en pocas palabras citar lo dicho en nuestro informe anterior lo que por sí solo prueba la previsibilidad incluso en la incertidumbre dada la férrea estabilidad política, se profundizó el papel del estado en la economía y su dirección, por ello a no dudarlo, cabe repetir lo dicho en nuestro informe del año anterior sin alteraciones: "la mayor adaptación de los actores de la economía al estilo político y modelo económico, que sostenido por los precios del petróleo, la enorme obra pública generó una enorme masa de circulante que permitió también a la empresa privada en general, una febril actividad y apertura de nuevos horizontes, mejorando la confianza empresarial para perfeccionar y reorientar positivamente la situación descrita en nuestro informe sobre los periodos inmediatos anteriores: "incertidumbre política que se vio contrarrestada o equilibrada por la gran capacidad de gasto que tuvo el Gobierno, lo que en general lo ayudó a mantener la economía con importantes índices de liquidez que son los que en última 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". Mejorándose entonces los factores de aumento de costos y percepción política, la calidad de la inversión pública, logrando la mejora del transporte terrestre y la provisión de energía eléctrica cuya posición de oferta ha mejorando mucho, beneficiando al aparato productivo." Añadiendo que el aumento del gasto público en servicio que requiere sostenibilidad frente a la posibilidad de una baja en el precio del petróleo, puede, como lo ha hecho desde que el Ecuador es petrolero, generar un escenario de inestabilidad nunca descartable".

Por lo que para el presente año debemos acotar que el monto del gasto público en servicios continuos al parecer no se ha podido sostener a pesar de no haberse dado variación alguna en el precio del petróleo, lo que ha generado calentamiento de la economía y mayor demanda de bienes del exterior que generan escaseces de divisas.

EL ENTORNO DE NEGOCIOS Y LA EMPRESA

Como hemos venido indicando año tras año, el permanente aumento de competencia en la venta de equipos, agudizado por la fecha de la información y los negocios electrónicos en la red, además de la tendencia de los consumidores del mercado a buscar soluciones de servicios integrados, los esfuerzos de ventas y financieros de la Compañía se continuaron orientando en este sentido, así como a atender el Sector Público, en los cuales conseguimos importantes contratos, que exigieron esfuerzos financieros especiales, los mismos que por efectos particulares del desarrollo del contrato se convirtieron en extraordinarios y nos generaron imprevistos costos financieros e liquidez aguda en el año anterior, que desafortunadamente se extendieron a lo largo del año que analizamos, llegando incluso a agudizarse por la necesidad de crecer en otros negocios para el mantenimiento futuro de la compañía, con el aumento de ventas, a la vez que fuentes de financiación requirieron de capital adicional en algunos momentos.

En el año que analizamos esta situación de escasez de liquidez afectó incluso al desarrollo de negocios.

Existió una mejora de flujo en el año gracias a la estrategia UVAS que la explicamos en nuestro informe del año pasado, sin embargo la problemática generada nos llevó a que hacia finales de año debamos reestructurar la forma de los negocios por inconveniencia de las partes manteniendo actualmente solamente una alianza estratégica por proyectos con la Empresa Radical, con lo cual espero podamos aprovechar las oportunidades de negocios más importantes pero que deja de lado los pequeños.

Cabe anotar también que en la ejecución de proyectos conjuntos hubo errores que nos generaron mayores costos y cierta afectación a la imagen conjunta.

También hemos madurado, perfeccionado y profundizado la estrategia de alianza con operadores a través de empresas especializadas con su propia gestión y el apoyo de ISEYCO, por lo que esto ha continuado siendo un factor importante en la estabilidad de la empresa ya que ha permitido ingresos permanentes, pero que igual, por factores internos, costos de equipos y baja de precios ha sido amenazada y en el año que decurre seguramente se liquide la inversión en Transatelco. Lo cual no significa que dejaremos de buscar oportunidades de negocios con portadoras y eventualmente resulte viable un negocio de red con el uso de recursos en su mayoría disponibles.

Sin embargo, la gestión continua ha permitido mantenernos aceptablemente en el mercado a pesar del negativo favoritismo mercantilista a la Empresa Pública de Telecomunicaciones, así como, por trabas de orden para favorecer empresas estatales.

Mantuvimos el volumen de ventas a pesar del retraso de algunos proyectos especiales y se terminó el proyecto CNT con modestos resultados directos pero con negocios de sinergias que aportaron a los resultados. En este nuevo año no se pudo solucionar la afectación en la regional de Guayaquil la misma que se la ha mantenido para asuntos técnicos de clientes nacionales pero para la que estamos planificando alianzas de mercado y portafolio.

En el periodo que analizamos, se hizo muy evidente la falta de capital propio cuando llegamos a tener en costos financieros valores mayores que los de utilidad y se

plantear la necesidad de mayor capital, sin embargo esto debe ser materia de análisis respecto del desarrollo de negocios y el replanteamiento de estrategias.

Para entender de manera objetiva y numérica la evolución de la situación financiera de la Empresa, adjunto a la presente, incluyo los índices financieros, siguiendo la metodología adoptada en años anteriores y sobre los cuales comentaremos más ampliamente en el desarrollo de esta Junta con su valioso aporte.

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 a pesar de que ha bajado y sobre todo no le hemos podido hacer crecer puesto que como ya manifestamos el año anterior las empresas comenzaron una tendencia de compra de su propia infraestructura, por ello eventualmente tengamos que replantear la importancia de este rubro en este cambiante panorama del negocio sin perder el permanente análisis, pero acentuando mucho más el esfuerzo en la estrategia de buscar proyectos de mayor volumen y márgenes en los que aprovechar nuestro mayor activo que es la marca y permanencia en el mercado.

Seguiremos buscando en forma directa o a través de nuestras empresas especializadas, mayor acercamiento con las empresas portadoras para tercerizar servicios de valor agregado sobre sus redes.

Nuestra meta para el presente año al igual que en el anterior, con enfoque absolutamente realista, va a continuar siendo el de conseguir mejores ventas en volumen y calidad para retomar a los niveles de rentabilidad para los empleados y accionistas, similares a los de los años anteriores, buscando reducción de gasto y mayor eficiencia en el uso de recursos del grupo. Seguiremos poniendo mayor empeño en las cuentas del sector público, que sin embargo de ser contratos de mayor riesgo, son también posibilidad de importantes ingresos, y como resultado de las políticas de fortalecimiento del mismo y del gobierno electrónico, intervendremos en las líneas de manera individual o mediante el mecanismo de trabajo adoptado con Radical.

En el periodo que decurre, continuamos el ejercicio de grupo gerencial de todas las empresas con accionistas comunes con la finalidad de concretar el manejo más eficiente y armónico de todos los potenciales de las mismas, sin menoscabar su potencial. Sin embargo de ello, debemos reconocer que su proceso de formalización ha ido lento y ha generado más un contratiempo, lo que trataremos de superar hasta el final de este periodo.

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 2013, se dejen para reservas en su totalidad para que las utilidades no repartidas mejoren la situación patrimonial que en concepto financiero se vio afectada por la aplicación de las NIIF en el año 2011.

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

Quito, 8 de mayo del 2013



Luis Antonio Terán Camacho
VICEPRESIDENTE