

INFORME DE LA ADMINISTRACION DE ISEYCO C. A. AL DIRECTORIO Y A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2014

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 2014 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 eventualmente a lo largo del presente documento.

También anexamos el informe de los estados de situación financieros con aplicación de normas del sistema NIFF adoptado en el país hace varios años en cumplimiento de lo cual conformamos los procesos dispuestos por la Superintendencia de Compañías.

SITUACION GENERAL DEL PAIS

El ejercicio fiscal 2014 se caracterizó por la continuidad del gasto público pero con señales de afectación a los ingresos del país por la apreciación del dólar norteamericano en la última parte del año, sin embargo el modelo del estado como motor de la economía no sufrió mayor alteración a pesar del inicio del deterioro de los precios del petróleo que es fuente de ingreso directo para el aparato estatal, funcionalmente adecuado a un gasto alto.

El gobierno radicalizo sus políticas de control en todo ámbito, creando instancias burocráticas sin generación de valor agregado, es decir, potenciando los efectos dañinos del gasto innecesario al causar traba a la iniciativa y el emprendimiento privado.

En consecuencia, se profundizó el papel del Estado en la economía y su dirección, a pesar del debilitamiento político del gobierno central, el cual inició luego de las elecciones del mes de febrero del 2014, lo que incidió en acciones que debilitaron la confianza empresarial en mayor grado.

En suma se frenó en muchos ámbitos y sentidos la febril actividad generada por el gasto e inversión pública.



Estructuralmente un ejercicio muy parecido a los anteriores, pero con el factor de la desaceleración y percepción de mayor incertidumbre.

EL ENTORNO DE NEGOCIOS Y LA EMPRESA

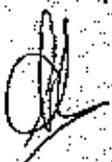
El continuo aumento de competencia en la venta de equipos y servicios electrónicos y de telecomunicaciones por la facilidad de información y comunicación con fuentes proveedoras en el exterior y la tendencia de los consumidores y mercado a buscar soluciones de servicios integrados y/o directos, ha marcado el funcionamiento de la competitividad en el mercado en el que nos movemos.

Por ello los esfuerzos, tanto de ventas como financieros de la Compañía, se continuaron orientando hacia la integración de servicios, buscando para ello aliados y socios de negocios locales y proveedores especializados de servicios que nos permitió incursionar en diversos campos de integración solos o en alianzas, sin embargo no pudimos detener la baja del volumen de ventas que se redujo en un 50% afectado principalmente por un importante contrato con Petroecuador que por responsabilidad del proveedor externo nos vimos en la circunstancia de acordar una terminación.

Los contratos de monto relativamente significativo para nosotros con el sector público no tuvieron los resultados esperados y demandaron un exceso de recursos, lo cual nos obligó en los primeros meses del año a replantear la estrategia y tomar decisiones para hacer más eficientes las opciones y priorizar el rendimiento de los negocios sobre su volumen, por lo que la reducción de este volumen no incidió mayormente en los índices de rentabilidad sobre ventas y capital que se mantuvieron positivos aunque sin crecimiento como se puede apreciar en el cuadro de índices adjunto.

Hacia mediados de año se hicieron importantes recortes del gasto corriente mediante reducción de personal y optimización de recursos, así como reducción de activos improductivos y desinversiones para mejorar la liquidez de la empresa, cuyo objetivo se logró de manera bastante acelerada y nos permitió mayor margen de maniobra y dedicación de los esfuerzos a trabajar oportunidades y mejores opciones de negocios. También se logró recuperar pérdidas generadas en algunos proyectos por responsabilidad de los proveedores o los clientes como es el caso de CNT y ECI de quienes se recuperó casi \$650,000.00 dólares.

Al mismo tiempo, se hicieron gestiones de orden financiero para reducir en el futuro inmediato los costos de financiación, obteniendo tasas internacionales mediante la financiación de proyectos de costos relativamente significativo para nosotros lo que ha facilitado liquidez para operar y reducción sensible del costo de deuda total que aún no se refleja en los balances de este periodo pero alivianará la carga de liquidez destinada al servicio de la deuda para los meses por venir, los índices de deuda en el cuadro adjunto demuestran una relativa



salud reflejada en el cumplimiento permanente del servicio de la deuda con Bancos y otros acreedores relacionados y no relacionados

El proceso de absorción de operaciones con la empresa Radical para que todo su personal y portafolio se incorpore en la estructura empresarial de ISEYCO en una división especial UVAS se suspendió en el primer cuatrimestre del año, sin embargo de lo cual se continuó con la alianza con Radical Cia. Ltda. en el desarrollo de procesos o ventas puntuales, esta circunstancia fue otro de los factores que incidió en el volumen de ventas mas no en su rendimiento, pues la participación de Radical en los resultados brutos era porcentualmente importante, a no dudarlo se perdió algo de liquidez que la hemos reemplazado con otros mecanismos fundamentalmente de buen manejo financiero.

Dentro de las gestiones para aumentar la liquidez y reducir el endeudamiento, en el mes de diciembre se reclamó al SRI la devolución de tributos retenidos y no usados por impuesto a la renta y del impuesto a la salida de divisas (ISD), con lo que esperamos obtener una liquidez cercana a los \$400,000.00 hasta mediados del presente año 2015.

En cuanto a liquidez proveniente de tributos, también hay que anotar que este año -debido a reformas legales- ISEYCO, como contribuyente especial, también pasa a ser objeto de retenciones del IVA y sujeto activo del mismo con respecto a otros contribuyentes especiales, lo que nos va restar una apreciable liquidez al tener que pagar mensualmente mayores montos por retención de IVA, en días pasado el SRI racionalizó el nivel de retenciones a y entre contribuyentes especiales lo cual eventualmente minimice este factor de deterioro de la liquidez por este factor.

El fenómeno de la baja de precios internacionales de los equipos de telecomunicación, así como la mayor competencia interna y factores particulares de contrataciones específicas con el sector público, así como circunstancias organizacionales operativas y comerciales derivadas de las problemáticas técnicas y/o legales en importantes contratos afectaron al volumen de ventas en el año, lo que requiere, junto con otros factores de riesgo y producción, de mayor capital propio para mantener la liquidez y rentabilidad, objetivo fundamental de esta administración en los meses por venir.

Para entender de manera objetiva y numérica la evolución de la situación financiera de la Empresa, adjunto a la presente incluyo los índices financieros y operativos para los respectivos comentarios, siguiendo la metodología adoptada en años anteriores y sobre los cuales comentaremos más ampliamente de ser el caso 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, mejorando nuestros costos por la vía de la tercerización de los servicios a través de IntegralData y otros contratistas confiables, buscando oportunidades que nos generen ventaja competitiva en el mercado, ya que como indicamos en informes anteriores, este rubro decayó en razón de que empresas comenzaron una tendencia de compra de su propia infraestructura.

Nuestra estrategia en este año de escasez de dinero se va a enfocar en contratos de bienes o servicios con mayor volumen pero prioritariamente márgenes para aprovechar nuestro mayor activo que es la marca y permanencia en el mercado, que cabe señalar se ha visto amenazada por los momentos de iliquidez relativa que afectaron sin mayor daño nuestro crédito.

Continuamos exitosamente reforzando estos esfuerzos con la incorporación de nuevas líneas, sobre todo en la línea de software y de seguridad, con la alianza con varias empresas especializadas para poder acceder a proyectos, evitando así contrataciones de personal especializado y de costo alto en relación a las oportunidades puntuales.

En general, la orientación de ISEYCO estará direccionada a la integración y venta de proyectos de integración en el campo de telecomunicaciones y seguridad informática, apoyándonos en los servicios con aliados por cada proyecto específico. Para ello, en el año sobre cuyo ejercicio informamos, como ya comentamos anteriormente eficientamos los costos de personal por lo que se logró importantes reducciones en estos costos y otros costos de menor importancia.

Nuestra meta con enfoque absolutamente realista para el presente año 2015 que ya está transcurriendo con alto grado de incertidumbre y desaceleración económica, lo reiteramos, va a continuar siendo el de conseguir ventas con mejores márgenes para lograr mejores niveles de rentabilidad para los empleados y accionistas, continuaremos necesariamente con la reducción de gasto y mayor eficiencia en el uso de recursos del grupo.

Seguiremos poniendo empeño en las cuentas del sector público, que sin embargo de ser contratos de mayor riesgo, son también posibilidades de importantes ingresos siempre que cumplan con la condición de buenos márgenes para lo que usando nuestra experiencia trataremos de evitar riesgos en la medida de nuestras posibilidades.

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 fiscal 2014, se dejen a disposición de los accionistas o reservas, en su totalidad, según decida esta Junta, para de esta manera, continuar recuperando la afectación patrimonial resultado del primer año de aplicación de NIFFS hace tres años y reforzar la tan necesaria y comentada liquidez que es un imperativo en las actuales circunstancias, es de mencionar especialmente que gracias a uno de nuestros principales accionistas



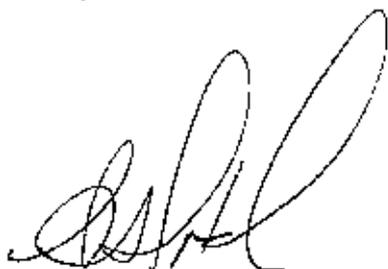
el Señor Javier Terán hemos tenido acceso a una importantísima liquidez de origen no financiero que tiene incluso un costo menor, resalto especialmente el hecho y agradezco a Javier por su permanente confianza en la gestión.

Dado que es necesario y existen impuestos pre-pagados por retenciones y anticipos en suficiencia, desde ya solicito la autorización de esta Junta para que de requerirse la entrega de anticipos a dividendos futuros, esta Administración lo pueda hacer conforme le permitan los flujos de efectivo reales, sin afectar la posición de liquidez y financiera de la Empresa.

Agradezco una vez más 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.

Estoy seguro que a pesar de las dificultades que hemos atravesado y los eventuales tiempos no muy auspiciosos por venir, podamos hacer una gestión positiva con el apoyo de todos, para cumplir con nuestras metas fundamentales de estabilización por lo que agradezco a todos la confianza depositada en esta Administración

Quito, 9 de abril del 2015

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Luis Antonio Terán Camacho', written in a cursive style.

Luis Antonio Terán Camacho
VICEPRESIDENTE