

## **INFORME DE LA ADMINISTRACION DE ISEYCO C. A. AL DIRECTORIO Y A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2008**

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 2006 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 2008 la situación general del país fue de incertidumbre por política por todos los cambios que son de dominio general pero que se vio contrarrestado 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 publica y privada, esto permitió un continuo flujo de los negocios

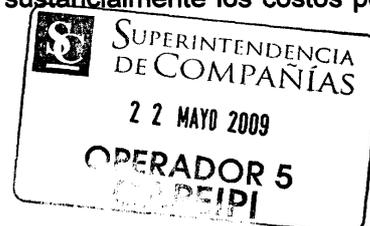
### **EL ENTORNO DE NEGOCIOS Y LA EMPRESA**

Debido al 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 2005 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 2008.

La afectación al volumen de ventas por la dificultad de recuperación del campo perdido en la Costa continuo hasta niveles preocupantes que obligaron a nuevos cambios de dirección en esta sucursal que culmino en la contratación de un nuevo Gerente Regional y de nuevo personal en todas la áreas luego de una tercerización transitoria con una de las empresas del Grupo al igual que el año anterior y sin embargo de lo anotado en otros ámbitos de la operación a la Compañía los resultados finales en términos absolutos han sido de orden muy similar a los obtenidos en periodos anteriores en cuanto a ventas pero de mejores resultados de utilidades.

Esto debido a esfuerzos de ventas y fundamentalmente al cambio de estrategia en la adquisición de productos a partir del mes de Abril en que con la inversión en la compañía Cabless & Wireless se hizo una importante decisión estratégica para la construcción de nuestra propia marca de productos con miras a proteger nuestros esfuerzos de mercadeo y al mismo tiempo reducir sustancialmente los costos por ello iniciamos la comercialización de IPTECOM.



El año anterior en la línea de ajustes financieros por el flujo de caja se pactó con la totalidad de los acreedores a largo plazo que a su vez son accionistas un ajuste a la baja en las tasas de interés que se venía pagando lo cual se refleja esta años con una baja en los índices de costo del dinero.

El año anterior comentamos en nuestro anterior informe a esta Junta General el fenómeno de la baja de costos de precios internacionales de los equipos así como la mayor competencia interna afectaron el volumen de ventas y márgenes en términos absolutos, sin embargo el índice porcentual de costos de materiales sobre costos totales mejoró en forma importante como se puede ver en el cuadro adjunto de índices de producción y volvió a mejorar en este 2008.

A finales de año se concretaron proyectos importantes con el estado que si bien no se ejecutaron en el presente año ya nos generaron importantes gastos que esperamos recuperarlos en le próximo año cuando los culminemos.

En el año anterior los costos de producción en general tuvieron una reducción así como también las ventas, cabe resaltar que el fenómeno de reducción de ventas es similar aunque bastante menor al que tuvimos entre el 2007 sobre el 2006 a pesar de la problemática mantenida en el mercado de Guayaquil.

La relación de arriendos respecto de ventas totales se ha mantenido en parámetros similares en los últimos tres años incluidos el que analizamos.

En cuanto a la rotación de inventario y uso efectivo del mismo consideramos que ha habido una mejora importante respecto del año anterior aunque retoma los niveles históricos de la Compañía como se puede ver en el cuadro anexo comparativo.

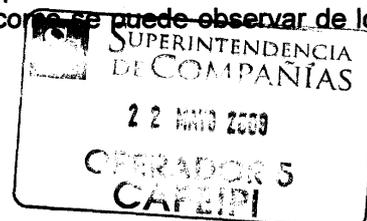
En cuanto al manejo financiero y gastos en intereses igualmente se produjo un incremento pero dentro de las situaciones históricas de la Compañía.

El problema de incremento de costos o en la relación de los costos del personal de servicio técnico sobre las recaudaciones por servicio técnico, así como de los costos administrativos del departamento técnico se ha debido agudizar ya que hemos debido incorporar mas servicios como estrategias de ventas y arriendos y de hecho en estos últimos el único costo considerado es el de amortización por lo que resulta racional tomar estos costos en gran parte como del servicio de renta

Los costos operacionales tuvieron una sustancial reducción debido fundamentalmente al traslado de muchos de estos costos a las Compañías relacionadas en razón de que la estrategia de ISEYCO al crearlas fue precisamente fue la reconversión del negocio hacia servicios.

El rendimiento respecto de capital patrimonio y ventas totales tuvo un resultado alto respecto del 2007 como consecuencia de lo anotado.

Así mismo los demás índices financieros así como el ciclo de cobranzas y el ciclo de pagos se mantienen dentro del promedio de comportamiento tradicional de la Compañía pero aumentaron respecto del año anterior como se puede observar de los



índices adjuntos, y vuelve esta año a darse una reducción de los inventarios respecto del activo total.

La relación de deudas bancarias respecto del pasivo corriente y de los pasivos totales así como la de proveedores volvió a subir dado que se deterioro el ciclo de cobros y debimos retrasar pagos a proveedores nuevamente. Cabe anotar que el ciclo de pagos esta desfigurado por la existencia de dos deudas que seguramente no se pague y que en el presenta año las usamos 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.

Vamos a reforzar estos esfuerzos con la incorporación de nuevas líneas la contratación de personal y mayor capacitación al mismo

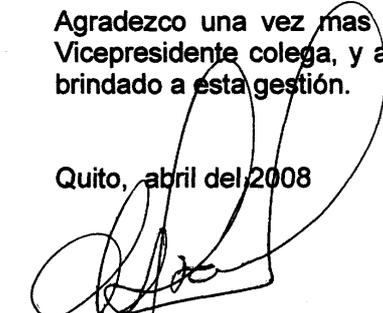
Dadas las actuales circunstancias políticas y económicas del país así como la situación de inversión en el sector nuestra meta para el presente año va a estar absolutamente moderada y buscando el mantenimiento del nivel de ventas alcanzado en el año 2008 pero como siempre buscando mayor eficiencia en 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 2008 sean capitalizadas y repartidas parcialmente, conforme al cuadro que adjunto al presente informe, y así mismo como se ha hecho en años anteriores el pago de las utilidades propuesto sea hecho 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, abril del 2008

  
Luis Antonio Terán Camacho  
VICEPRESIDENTE

