

INFORME DE GERENCIA

A los Miembros de la Junta de Accionistas de GRUPO BRAVCO S.A.

Para el 2007, la actividad económica del país registra una desaceleración, alcanzando una tasa de crecimiento del 2.65%, la más baja en el período de dolarización y una de las más bajas de América Latina. Las proyecciones para el 2008, realizadas por el Banco Central del Ecuador, estiman un crecimiento económico del país del 4.25%, superior a la registrada en el 2007; sin embargo, se debe mencionar que el crecimiento es algo incierto, principalmente a la altísima probabilidad de una desaceleración económica de Estados Unidos, principal país consumidor en la esfera mundial.

El ambiente económico internacional en el 2007, registró una circunstancia favorable, promovida por la fuerte demanda de materias primas principalmente el petróleo, cuyo precio promedio en el 2007, fue de US\$ 75 por barril US\$ 62 por barril en el 2006.

El 2007, ha sido para el Ecuador un año de incertidumbre en el ambiente económico y social, ligado principalmente por las continuas ampliaciones del ATPDEA, provocando incertidumbre entre el sector empresarial, a lo cual se debe sumar las elecciones para conformar la Asamblea Constituyente, cuyo objetivo principal es la difusión de la nueva Constitución.

El año 2007, fue para GRUPO BRAVCO S.A., un año de crecimiento, consolidación, retos y consecución de logros importantes. Entre las actividades más importantes podemos señalar:

1. A inicios del año 2007, se formalizó la alianza realizada con Avaya y Tallard, la cual nos permite distribuir productos y servicios Avaya. Alianza que en el año 2007, permitió la venta de equipos de Telefonía, ventas que fueron estratégicas como cuentas referenciales para posicionarnos como distribuidores AVAYA en el mercado.
2. Se adquirieron productos de telefonía AVAYA para uso de la empresa, los que servirán para la formación técnica de los recursos de la compañía, lo que permitirá contar con el conocimiento para la venta de los productos orientados a la pequeña y mediana empresa.
3. Se concretó la venta de un nuevo producto Voz sobre Internet, servicio que se lo vende con la finalidad de reducir costos en llamadas internacionales.
4. Hemos iniciado con un asociado de negocios que brinda los servicios de última milla la venta de servicios de internet de banda ancha en la ciudad de Guayaquil.
5. En el segundo semestre del 2007, se presentó al CONARTEL documentos necesarios para la obtención de la Autorización para Instalar, operar y explotar

un sistema de televisión por cable. Estamos a la espera de la concesión respectiva.

El año 2007, sirvió de base para la implementación del modelo inicial de Balance Score Card, el cual permitió al personal obtener una visión más clara de la empresa, esto enfocado en cuatro perspectivas: Clientes, Financiero, Procesos y Desarrollo Humano y Tecnológico. Se realizó un seguimiento en forma mensual del cumplimiento de los propósitos estratégicos. Para el año 2008, se tiene previsto mantener la metodología del Balance Score Card, afianzando el modelo.

Se realizó un pago de dividendos a los accionistas con cargo a los resultados del ejercicio 2006, por el valor de US\$ 302.251,96, la diferencia de utilidades se capitalizó con lo cual el capital de la compañía ascendió a US\$ 316.045.

Se describen a continuación los aspectos más importantes; de las áreas de la compañía:

ÁREA COMERCIAL

1. Se incrementaron en cantidad los clientes empresariales fuera del Grupo Pichincha, llegándose al 31 de diciembre a un índice del 54 % (cantidad de clientes fuera de Grupo versus el total de clientes empresariales)
2. Se implementaron procesos de atención de Reclamos y Sugerencias de los clientes, de tal forma de tener una perspectiva objetiva del nivel de satisfacción de los mismos.
3. A finales de año se gestionó un descuento importante en los precios de lista de los productos de transmisión de datos para todas las empresas del grupo, lográndose una reducción de costos el cual estuvo en un orden del 30% a 50% dependiendo de la empresa.
4. Se definieron e implantaron todos los procesos del área comercial, los cuales están en ejecución y se espera mejorarlos en el presente año una vez que se consoliden en el área.

ÁREA TECNICA

Departamento de Telefonía

A mediados del año 2007, se conformó el Departamento de Telefonía, con el fin de atender los negocios derivados de nuestra distribución de productos Avaya. Una de las actividades inmediatas de ésta nueva área fue tomar a cargo el servicio de telefonía del Banco Pichincha solicitado por la empresa Tata Consultancy Services TCS.

Seguridades

A partir de julio de 2007, se toma a cargo el servicio de la plataforma de seguridad de Banco Pichincha, servicio que consiste en la operación, configuración, mantenimiento y administración de los firewalls, praxis, IDS, DNSs y servidores DHCP para la conexión con Internet de todo el Banco Pichincha, servicio solicitado también por TCS.

Administración de la Red de Banco Pichincha

Como parte del contrato de Administración, Operación, Monitoreo y Mantenimiento de la red de datos del Banco Pichincha, las actividades más relevantes realizadas han sido.

- Migración de los enlaces y redes del Banco Centro Mundo a la red de datos del Banco Pichincha.
- Implementación de la solución para priorización del tráfico en todos los enlaces del Banco.
- Implementación de la solución para Contingencia celular, en un total de 780 equipos, 192 oficinas, con el fin de cubrir problemas de enlace de datos y seguir la continuidad de la operatividad en las cajas.
- Enlace Internacional Quito -Madrid.

Como parte normal de la ejecución del servicio se ha realizado

- Aproximadamente 110 instalaciones nuevas para todo el Banco
- Reemplazos de enrutadores por mejoramiento tecnológico, en un total de 87 oficinas del Banco
- Instalación de 26 equipos en oficinas donde previamente no habían.

Diners

- En el mes de diciembre se inició la implementación de 9 enlaces para el proyecto de continuidad del negocio. Con esto, se sube en un 25% el número total de enlaces para este cliente.

Red Privada Banco Pichincha

Para la normalización del servicio de telefonía IP dentro de la Intranet del Banco Pichincha, se incluyó todos los enlaces de Banco en la concesión de Red Privada.

Red Privada BGR

Para la normalización del servicio de telefonía IP dentro de la Intranet del Banco Rumiñahui, se inició con los trámites de concesión de permiso de Red Privada, el cual concluyó a inicios de este año.

TCS Call Center

A finales del año se definió una solución de conectividad entre la matriz del Banco Pichincha y el nuevo Call Center de TCS (ubicado en el ex Office America).

Se implementó un anillo de fibra óptica con equipamiento activo redundante. Adicionalmente se proveyó de la solución completa para la red LAN (switches) y para la conectividad con Andinatel.

ISP

Entre lo más relevante se tiene:

- Implementación del enlace local AEPROVI, con 10 Mbps, lo cual reduce la necesidad de BW internacional.
- Incremento de BW internacional a 16 Mbps, para atender la demanda de los clientes.

Networking

Inicio de la certificación para alcanzar el nivel Premier Reseller de Cisco.

RECURSOS HUMANOS

Como uno de los objetivos principales de Balance Score Card, para el área de Recursos Humanos fue el Conocimiento y Afianzamiento de los Valores Corporativos de Grupo Bravco, para lo cual se realizaron trabajos a nivel de áreas.

El número de empleados a diciembre de 2007, fue de 34 personas.

ADMINISTRACIÓN

- Se implementó el área de compras, responsable de la gestión de compras locales y del exterior (importaciones), los trámites de importaciones se lo realizan por intermedio de un proveedor que conoce del proceso.
- Se implementó un aplicativo que permite el control de la facturación de nuestros clientes.
- Se realizó una toma de activos fijos, los cuales fueron concluidos sin mayor inconveniente.

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

Grupo Bravco ha obtenido una utilidad después de participación trabajadores e impuesto a la renta de US\$ 694.849,89, cifra que muestra un sólido crecimiento de la compañía del 63%, respecto del 2006.

El índice de liquidez de la compañía es del 2.69%, este índice mide la relación de activos líquidos sobre pasivos, lo que nos indica que la institución mantiene excedentes importantes para cumplir ampliamente sus obligaciones con terceros. La relación normal es de 1.

El capital de trabajo es de US\$ 884,544.61, lo cual permite cubrir con excedentes nuestros pasivos circulantes.

El nivel de endeudamiento de la compañía es del 32%, siendo el principal endeudamiento la participación laboral y los impuestos generados por el período 2007.

El total de activos presenta un incremento del 63% en relación al año anterior, siendo su principal participación el activo circulante con un 75% sobre el total de los activos, y seguido por el activo fijo

ACTIVOS	2007	2006	Variación	%	
Activo Circulante	1,407,082.87	699,818.41	707,264.46	101%	75%
Activo Fijo	194,492.78	233,980.84	-39,488.06	-17%	10%
Cargos Diferidos	176,361.11	187,464.34	-11,103.23	-6%	9%
Crédito Tributario	94,545.94	30,546.73	63,999.21	210%	5%
Total Activos	1,872,482.70	1,151,810.32	720,672.38	63%	100%

- El activo circulante presenta un incremento del 101%, representado principalmente en las inversiones US\$ 969.925,91 que se mantiene en Diners Club del Ecuador generando una rentabilidad del 7.50% a un plazo promedio de 120 días. Los ingresos generados por las inversiones a diciembre 31 son de US\$ 42.126,03. Las tasas que generaban las inversiones en el año 2005, oscilaban entre el 5.80% y 6.25%. Adicionalmente se ve incrementado por las importaciones en tránsito de equipos Avaya, registrados a finales de diciembre 2007 y facturados en enero de 2008.
- Adicionalmente se registra un préstamo concedido al accionista por el valor de US\$ 100.000 genera una tasa de interés 9% a un plazo de 32 días, el cual fue cancelados en el año 2008 al vencimiento.
- La recuperación de las cuentas por cobrar está en promedio de 30 días, lo cual está en función de las políticas mantenidas de la compañía, la cartera vencida está concentrada en un cliente con el cual se tiene un convenio de pagos para realizar la recuperación.
- El activo fijo presenta una disminución del 17%, siendo esto razonable considerando que no ha habido adquisiciones importantes de activos para el año 2007, mientras que en el año 2006 se adquirieron equipos por un valor de US\$ 150.000.
- El rubro crédito tributario, se ve incrementado principalmente por el giro del negocio, así como el anticipo de impuesto a la renta cancelado en el año 2007, que servirá para cancelar el valor del impuesto a la renta en el año 2008.

Los pasivos ascienden a US\$ 533.945,82, de los cuales el 97.86% constituyen pasivos a corto plazo, y la diferencia constituye el pasivo a largo plazo que corresponde a la Jubilación Patronal por Pagar de los empleados que tienen más de 10 años laborando en la institución.

El pasivo circulante está concentrado principalmente en las obligaciones que se mantiene con el fisco por concepto de impuesto a la renta y la participación empleados en utilidades esto es US\$ 147.970,18 y US\$ 148.732,95 respectivamente.

Los ingresos de la compañía ascienden a US\$ 3'099.859,28, los cuales se encuentran clasificados por línea de negocio.

Concepto	Monto
Transmisión de Datos	984.877,27
Producto Hardware y Software	701.768,71
Servicios Profesionales	841.468,74
Internet	544.176,94
Otros Servicios	25.712,21
Recuperación de Gastos	1.855,41
Total Ingresos	3'099.859,28

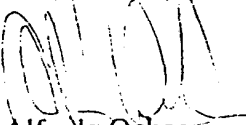
Los gastos obedecen al giro normal del negocio de la compañía.

USO DE LICENCIAS

La compañía ha dado cumplimiento a la Ley de Propiedad Intelectual.

Agradezco a los señores accionistas por la confianza depositada en mi persona.

Atentamente,



Alfredo Ochoa
Gerente General