

INFORME DE LA ADMINISTRACION DE ISEYCO C. A. AL DIRECTORIO Y A LA JUNTA GENERAL UNIVERSAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2010

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 2010 al Directorio de la Compañía y a la Junta General Universal 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

La situación general del país en el periodo correspondiente al ejercicio financiero sobre el que informamos resultó como era de esperarse en una continuidad de lo descrito en nuestro informe sobre el periodo inmediato anterior: incertidumbre política con tintes más bien de confrontación pura que de imprevisibilidad, la gran capacidad de gasto del Gobierno se mantuvo y hasta mejoró generando en la economía importantes índices de liquidez que son los que en última instancia determinan la dinámica en 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 aunque de manera más moderada que el periodo anterior.

El gobierno por su parte ha ido reduciendo el ejercicio populista de la economía y adoptando medidas de racionalidad económica e incentivos a la producción aunque muy tímida y paulatinamente parecería que se fue imponiendo una acción práctica en el ejercicio del poder contra mucha resistencia e incredulidad social.

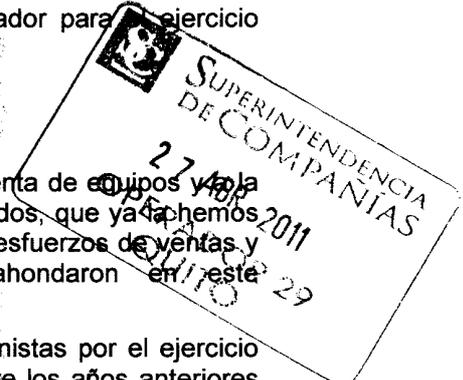
Los sistemas de contratación pública, aduanas, tributario y de seguridad social que nos afectan o involucran de manera directa a la empresa o a su personal han experimentado una evolución favorable en el desmantelamiento discreto de obstáculos y prácticas poco éticas que traban la actividad privada.

En resumen el entorno público tuvo un comportamiento alentador para el ejercicio empresarial sometido a las leyes y normas del orden imperante.

EL ENTORNO DE NEGOCIOS Y LA EMPRESA

Respondiendo al permanente aumento de competencia en la venta de equipos y la tendencia del mercado a buscar soluciones de servicios integrados, que ya hemos advertido en ejercicios anteriores y desde hace varios años los esfuerzos de ventas y financieros de la Compañía se orientaron, perfeccionaron y ahondaron 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 confirmó en el 2009 y en el 2010 con tendencia a la baja por las razones de alza de costos fiscales y de operación anotadas, así como por trabas de orden fiscal para favorecer empresas estatales de telecomunicaciones, mancha



que continua en la acción del gobierno pero esperamos se continúe corrigiendo en el corto plazo, esto afectó nuestro volumen de facturación de arriendos que en este año se redujo porcentualmente frente a las ventas totales en niveles de 50 puntos de significar 0.31 sobre las ventas totales a significar 0.19 sin que haya existido mayor aumento en el volumen de ventas y existiendo mas bien un 3% de aumento en los costos de producción.

Hasta el mes de noviembre la situación en el manejo financiero estuvo marcada por una fuerte iliquidez que fue posible superarla gracias a la política de seriedad y cumplimiento irrestricto de nuestras obligaciones, lo que permitió contar con recursos en situaciones de riesgo muy altas como las que nos generó la falta de finiquito en un contrato de alta significación financiera, traduciéndose naturalmente en mayores costos de esta índole que declinaron hacia el mes mencionado gracias a que se logró superar el conflicto legal que por un año nos generó costos financiero y operativos directos y de desgaste, mejorando para la fecha de presentación de los estados financieros una mejor situación de endeudamiento y pasivos, habiendo incluso logrado una reducción del costo absoluto de los mismos a pesar de que el costo de los intereses sobre los pasivos a largo plazo subió del 18 % al 19 % de los mismos.

La afectación al volumen de ventas por la dificultad de recuperación del campo perdido en la Costa se fue superando a lo largo del año gracias al asentamiento de los cambios en la dirección en esta sucursal, a nivel general hemos podido sostener montos de ventas similares, sin embargo los índices de costos aumentaron puesto que tuvimos contrato de mayor volumen en los que además de tratarse de una mercadería absolutamente fabricada en el exterior se tuvo que sacrificar margen y por la permanencia en nuestro inventario sin liquidar este importante contrato se deterioró la relación de rotación de activos como se puede observar del cuadro de índices anexo.

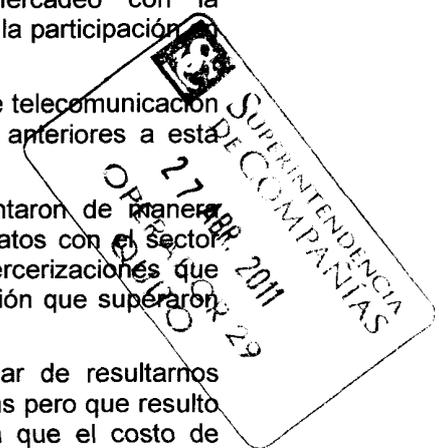
El cambio de estrategia en la adquisición de productos a partir del mes de Abril 2008 resultó en un importante puntal para continuar evitando la mayor erosión de márgenes de operación con la promoción de nuestra propia marca de productos logrando aunque sea de manera parcial proteger nuestros esfuerzos de mercadeo con la comercialización de IPTECOM sin embargo como dejamos anotado la participación el año de estos productos en la certera de ventas se redujo.

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

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.

En este año gracias a los contratos extraordinarios que a pesar de resultarnos problemático incrementó en un sustancial 27 % el volumen de ventas pero que resulto de poco efecto en los márgenes productivos de la compañía ya que el costo de materiales sobre las ventas totales se incrementó en casi un 50% del 0.32 al 0.50 de las ventas, y el desempeño de la oficina de Guayaquil mantuvo un ritmo constante.

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 perdida 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 fórmulas 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,



A large, stylized handwritten signature or scribble in the bottom left corner of the page.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
27 ABR. 2011
RECORRIDO

esperamos que en algo se compensarán en el próximo periodo con los ingresos que se generarán por el manejo de la comercialización de la FO de Telconet a Telefonía.

La rotación de inventario y uso efectivo del mismo se deterioró en cifras alarmantes pero que se explican por la demora en egresar del inventario equipos ya vendidos debido a los obstáculos contractuales que debimos afrontar en el ejercicio, sin embargo por lo demás considero que los inventarios en el orden normal de las ventas mantuvieron la normalidad correspondiente cambio de estrategia tecnológica adoptado ya hace dos años.

El subsidio a los costos del departamento técnico se eliminó y el costo de las ventas fue de un 0.94 frente al monto de facturación por Servicio Técnico, sin embargo se debe señalar que este fue un hecho aislado debido a la inclusión de fuertes montos de servicio técnico en contratos extraordinarios ejecutados situación que esperamos se repita y mejore este año debido a la ejecución de contratos también extraordinarios que a la fecha de escribir este informe están en fase de pre contratación.

En cuanto al manejo financiero y gastos en intereses se produjo un incremento con respecto al año anterior en lo que tiene relación con la tasa de pasivos a largo plazo sin embargo el costo financiero sobre los pasivos totales se mantuvo en el 7% con una leve reducción del 2% en los montos absolutos a los fuertes gastos incurrido en la financiación de los costos del contrato con el COMACO cuyo efectivo solamente se recuperó a finales del mes de noviembre del año cuyo desempeño analizamos, esperamos que superada esta distorsión en el presente año se refleje la tasa exactamente pagada por las operaciones a largo plazo en su mayoría con accionistas que es del 12% anual, y que gracias a la confianza en la gestión de esta administración nos apoyaron como dejé dicho mas allá de las consideraciones de riesgo que la administración transparentó en todo momento.

Los costos de producción u operacionales tuvieron un aumento bastante modesto que se ubico en el 3% ya que en el año anterior se absorbió todas las nivelación de costos laborales menores que la inflación de costos del productor sin que hayamos trasladado costos operacionales a ninguna de las compañías relacionadas como lo hemos hecho en algunos periodos anteriores.

Los costos no operaciones debido al conflicto legal contractual que mantuvimos con el Estado se incrementaron muy pronunciadamente como se puede apreciar del cuadro de índices adjunto.

Los índices de utilidades respecto de montos de venta, capital y patrimonio tuvieron un sustancial aumento proporcional al aumento absoluto de utilidades, que se recupero en un 31 % respecto del ejercicio pasado pero no alcanzó los montos del 2008, mismas que de todas maneras constituyen importante resultado considerando las situación de anormalidad operacional que enfrentó la compañía durante el periodo fiscal que analizamos.

Si es de resaltar también el discreto 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 continua favoreciéndonos con un menor castigo al flujo de caja en el próximo año fiscal.

El nivel de relación de deudas bancarias sobre pasivo corriente bajó sustancialmente gracias a que en los últimos días del año debido a la recuperación importante de efectivo por la solución del problema del contrato que tantas veces hemos comentado se hicieron importantes pagos de capital y por otro lado aumentamos la relación de deudas a proveedores no necesariamente debido a la subida de estas sino a la baja de las deudas bancarias es decir se generó una mejor estructura de endeudamiento

pero en el último mes del año, lo cual seguramente se manifestara en el ejercicio 2011 en el que tendremos gran capacidad de maniobra financiera gracias también al buen manejo de nuestra situación en tiempos de crisis.

Así mismo los demás índices financieros, así como el ciclo de cobranzas y el ciclo de pagos también mejoraron sensiblemente por la ostensible recuperación de cartera proveniente de la solución del problema contractual tantas veces referido, lo está explicado la mejora de de nuestra liquidez y todos los índices asociados que se puede apreciar del cuadro adjunto y que refuerza lo manifestado en el párrafo anterior respecto de las posibilidades del ejercicio económico 2011 en desarrollo.

Cabe anotar que el ciclo de pagos ya refleja una mayor realidad una vez que se va terminando con la reversión de las dos deudas que no se pagaron y las usamos en esto tres años incluido el que termina 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 puesto a su consideración.

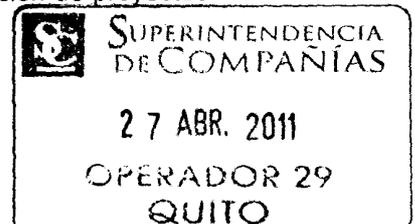
También en preparación a la entrada en vigencia del régimen de las NIFF se decidió proceder a la actualización del avalúo de los inmuebles de la compañía a fin de evitar la formación de activos diferidos que nos generen impuestos diferidos, y adicionalmente se procedió a la venta con pacto de retroventa de las acciones que posee Iseyco en la Compañía Transtelco, la misma que gracias a su desempeño de liquidez se han revalorizado sustancialmente y con ello pudimos inclusive reversar una deuda que se generó de la empresa Transferdatos que asumió en inicio la pérdida que generó la venta del 68% de las acciones a Telconet con el fin de recuperar liquidez, mejorando con ello la calidad y realidad de los activos de la compañía.

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 nos comprometimos en el pasado a profundizarlo y afinarlo y en esa línea profundizándolo con mayor fuerza continuaremos.

Nos ratificamos en continuar con estos esfuerzos para la incorporación de nuevas líneas, la contratación de personal capacitado emprendedor y experimentado y comprometernos aún mas con la capacitación de nuestra equipo, así mismo buscaremos mayor acercamiento con las empresas portadoras para tercerizar servicios de valor agregado sobre sus redes, perfeccionando esta capacidad de intervención como tercero imparcial en las negociaciones y prácticas de conexión de redes.

Perfeccionaremos nuestros mecanismos de integración de las empresas del grupo en apoyo a este objetivo mediante el cambio de la visión corporativa para que Iseyco se convierta en el líder en la integración de negocios y de empresas para proyectos de volumen o vanguardia en el campo de Tecnologías de la Información (TI) aplicada a todos los campos de la actividad humana, poniendo nuestra capacidad de maniobra y negociación legítima al servicio de compañías especializadas en segmentos tecnológicos que tienen deficiencias de orden gerencia operativo y financiero y que no les es posible asumir por cualquier razón de manera directa la ejecución de proyectos rentables.



Como estrategias que acompañen esta visión y la acción de promoción, comercial técnica y de iniciativas gerenciales esta propuesta y en practica inicial la integración de un Foro Gerencial de Información y Contacto de los ejecutivos artífices de la gestión empresarial del grupo, y simultáneamente como elemento de cohesión y uso eficiente de recursos esta propuesta y planificándose una Comisión de Gestión Estratégica, Administrativa, Financiera y Contable para un manejo eficiente de los recursos económicos a través de una Tesorería unificada en información y dirigida por la coordinación general con las gerencias de cada empresa del grupo y estructuradas en la unificación de los sistemas de información.

Consideramos que de esta manera se conforma un necesario gobierno corporativo del grupo: viable, ejecutivo, eficiente y enfocado en las habilidades gerenciales personales, contactos de mercado ampliados y liderazgos en los diferentes campos propiciando la acción coordinada de todos los gestores comerciales y operacionales del grupo frente al mercado para cumplir las metas individuales de cada empresa y consecuentemente del grupo, garantizando la permanencia de las empresas mas allá de la gestión de sus promotores o ejecutivos líderes iniciando la formación de la nueva generación de gestores líderes formados en las estructuras de las empresas.

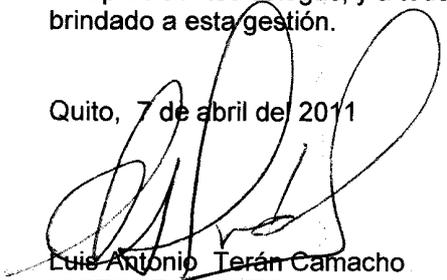
Con estas premisas, el ajuste en la visión de negocios e inversión en recursos humanos y técnicos para soportar la estrategia trazada considero prudente comprometer una meta de crecimiento de entre 10 al 15 % en ventas sin consideración de aquellos proyectos en los que ponemos énfasis y al mismo tiempo estamos empeñando mayores esfuerzos en las cuentas del sector público que sin embargo de ser contratos de mayor riesgo son también posibilidad de importantes ingresos, y 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 vuelvo a proponer a los señores accionistas que las utilidades correspondientes al ejercicio 2010 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 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, 7 de abril de 2011


Luis Antonio Terán Camacho
VICEPRESIDENTE

