

INFORME DE LA ADMINISTRACION DE ISEYCO C. A. AL DIRECTORIO Y A LA JUNTA GENERAL UNIVERSAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2011

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 2011 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.

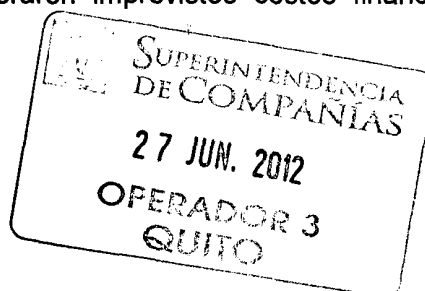
En esta ocasión también anexamos y nos referiremos al informe para la transición de los estados de situación financiera al sistema NIFF adoptado por el país hace mas de cuatro años y en cumplimiento de lo cual hemos seguido los procesos dispuestos por la Superintendencia de Compañías.

SITUACION GENERAL DEL PAIS

El ejercicio fiscal 2011 fue un período económico de continuidad de la estabilización económica generada después por los cambios iniciados en el 2007 y 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 un 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 le ayudo a mantener la economía con importantes índices de liquidez que son los que en ultima 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.

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 fehad de la información y los negocios electrónicos en la red y la tendencia de los consumidores mercado a buscar soluciones de servicios integrados, los esfuerzos de ventas y financieros de la Compañía se orientaron en este sentido así como atender el Sector Publico en los cuales conseguimos importantes contratos, que exigieron esfuerzos financieros especiales los mismo que por efector particulares del desarrollo del contrato se convirtieron en extraordinarios y nos generaron imprevistos costos financieros e iliquidez aguda.



En el ejercicio que analizamos con el objetivo de aumentar y completar nuestro portafolio hacia productos y servicios complementarios de telecomunicaciones cada vez más necesarios y demandados de eficientación y de seguridad de los recursos de redes llegamos a una acuerdo 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 a la que la llamamos Unidad Value Added Services UVAS con lo cual aceleramos y dimos un salto de aprendizaje en la especialidad aportando con el prestigio y la estructura técnica y administrativa de la corporación, por lo que se han dado frutos con alguna celeridad mismos que se siguen incrementado en la consolidación de la acción conjunta bajo un solo paraguas empresarial.

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 también ha sido amenazada pero 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 fiscal para favorecer empresas estatales.

Recuperamos el volumen de ventas por el negocio especial conseguido con la estatal CNT pero que por inconvenientes en la implementación demoro su entrega y aumento el costo de la parte facturada en el periodo que termina. El mercado de la regional de Guayaquil no se ha podido recuperar satisfactoriamente a pesar de que los cambios ya adoptados en la dirección en esta sucursal en años anteriores que no ha logrado en términos reales revertir la situación por las condiciones del mercado y la afectación natural producto de la reducción de operaciones los márgenes de rentabilidad se han visto reducidos en aplicación de las normas NIFF que nos han permitido incluir provisiones y relejar de mejor manera la situación patrimonial distorsionada por los diversos efectos en el tiempo bajo las normas NEC.

El fenómeno de la baja de precios internacionales de los equipos de telecomunicación así como la mayor competencia interna y factores particulares del contrato con la Estatal CNT afectaron ahora a los márgenes más que al volumen de ventas.

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 de manera que se comparan con los dos últimos años inmediatos 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.

Continuamos exitosamente reforzando estos esfuerzos con la incorporación de nuevas líneas con la alianza y absorción de operaciones de Radial que incluyo la contratación de personal capacitado en el segmento de mercado de productos de seguridad y eficientación de redes tanto públicas como privadas, así mismo 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 con enfoque absolutamente realista va a ser conseguir mejores ventas en volumen y calidad para retornar 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 publico que sin embargo de ser contratos de mayor riesgo son también posibilidad de importantes ingresos, y como resultados de las políticas de fortalecimiento del mismo y del gobierno electrónico intervendremos en las líneas para las cuales absorbimos la operaciones de Radical.

En el periodo que decurre hemos iniciado la conformación de hecho de un grupo gerencial de todas las empresas con accionistas comunes con la finalidad concretar el manejo más eficiente y armónico de todos los potenciales de las mismas sin menoscabar su potencial

PROPUESTA PARA EL REPARTO DE UTILIDADES

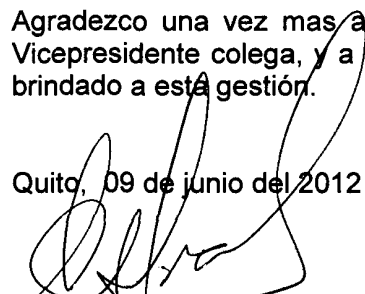
Dadas las actuales circunstancias y la proyección para el manejo de la Empresa propongo a los señores accionistas que las utilidades correspondientes al ejercicio 2012 se repartan en su totalidad, conforme al cuadro que adjunto al presente informe, y así mismo como se ha hecho en años anteriores el pago 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.

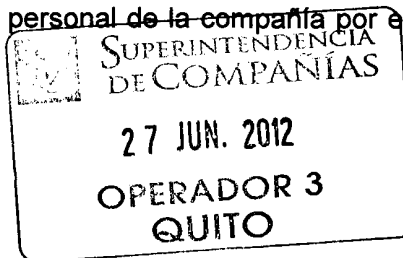
Dado que es necesario y existen impuestos pre-pagados por retenciones y anticipos que deberán depositarse en suficiencia desde ya solicito la autorización de esta junta para que de requerirse la entrega de anticipos a dividendos futuros esta Administracion lo pueda hacer conforme le permitan los flujos de efectivo.

Es importante anotar, como se puede apreciar del informe financiero corregido conforme la normativa de NIFF en el presente año dejaremos los estados con ajustes que han permitido el saneamiento de cuentas que por efectos de todos los cambios de políticas y circunstancias así como de normatividades a lo largo de estos 11 años completos de dolarización se han ido manejando dentro de las posibilidades de las normas NEC y las regulaciones tributarias. Quedando advertencia de que la adopción de las normas NIFF en los efectos tributarios cuando se adopten nos serán favorables por la oportunidad con que s ellos ha concretado, dependiendo naturalmente del contenido y orientación de las reformas que esperamos y estimamos serán con concepto de productividad más que fiscalistas.

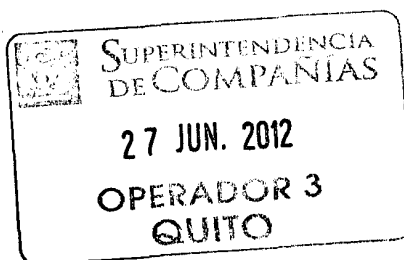
Agradezco una vez mas a los señores accionistas, al señor Presidente y al señor Vicepresidente colega, y a todo el personal de la compañía por el permanente apoyo brindado a esta gestión.

Quito, 09 de junio del 2012


Luis Antonio Terán Camacho
VICEPRESIDENTE



GASTOS	2011	2010	2009
INCREMENTO GASTOS FINANCIEROS			
INTERESES	0,70	0,97	2,02
OTROS GASTOS NO OPERACIONALES	12,56	4,22	3,11
GASTOS FINANCIEROS TOTALES	0,79	0,98	2,02
GASTOS FINANCIEROS TOTALES / PASIVOS	0,03	0,07	0,07
GASTOS INTERESES / PASIVOS A LARGO PLAZO	0,06	0,19	0,18
GASTOS REMUNERACIONES + COMISIONES			
REMUNERACIONES + COMISIONES / TOTAL GASTOS NO FINANCIEROS INDICES DE PRODUCCION	0,09	0,10	0,11
REMUNERACIONES PERSONAL VENTAS + SERVICIO TECNICO / TOTAL GASTOS NO FINANCIEROS	0,08	0,09	0,10
REMUNERAC. + COMISIONES SERVICIO TECNICO / VENTAS SERVICIO TECNICO	1,85	0,21	1,03
REMUNERACIONES + COMISION VENTAS / VENTAS EQUIPOS	0,06	0,08	0,08
REMUNERACIONES + COMISION VENTAS + SERVICIO TECNICO / REMUNERACION + COMISIONES TOTALES	0,88	0,87	0,87
REMUNERACIONES + COMISIONES 2011/ REMUNERACIONES + COMISIONES 2010	1,27	1,19	1,43
COSTOS ADMINISTRAT. / VENTAS TECNICOS	12,83	1,15	6,23
COSTOS OPERACIONALES 2011/2010	1,55	1,01	1,10



SITUACION PATRIMONIAL MAS UTILIDADES

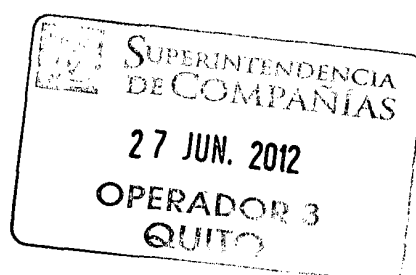
	2011	2010	2009
INCREMENTO PATRIMONIO 2011/2010	0,61	1,02	0,97
CAPITAL / INCREMENTO PATRIMONIAL	-2,00	38,30	-30,81
PATRIMONIO / PASIVO	0,13	0,44	0,40
CAPITAL / PASIVO	0,17	0,35	0,32
UTILIDAD VARIACION: DICIEMBRE 2011/2010	0,63	1,31	0,50
UTILIDAD / CAPITAL SOCIAL	0,16	0,25	0,19
UTILIDAD / PATRIMONIO	0,21	0,20	0,16
UTILIDAD / VENTAS TOTALES	0,0274	0,0607	0,0588

SITUACION / INDICES FINANCIEROS

	2011	2010	2009
CICLO COBRANZAS	67	61	149
FACT. DICIEMBRE	12	14	59
CICLO DE PAGOS	60	112	393
LIQUIDEZ ACTIVOS CORRIENTES INVENTARIOS/ACTIVOS CORRIENTES	0,60	0,37	0,31
INVENTARIOS / ACTIVOS TOTALES	0,37	0,25	0,17
ACTIVOS CORRIENTES / PASIVOS CORRIENTES	1,20	1,60	1,25
ACTIVOS CORRIENTES - INVENTARIOS / PASIVOS CORRIENTES	0,48	1,01	0,86
PATRIMONIO + PASIVO LARGO PLAZO / PASIVO CORRIENTE	0,93	1,34	1,29
DEUDAS PROVEEDORES / PASIVO CORRIENTE	0,21	0,43	0,29
DEUDAS PROVEEDORES / PASIVOS TOTAL	0,12	0,26	0,17
DEUDAS BANCARIAS / PASIVO CORRIENTE	0,55	0,18	0,51
DEUDAS BANCARIAS / PASIVO TOTAL	0,32	0,11	0,31
OTROS PASIVOS FINANCIEROS / PASIVO CORRIENTE	0,59	0,39	0,46
OTROS PASIVOS FINANCIEROS / PASIVO TOTAL	0,34	0,24	0,28

INDICES DE PRODUCCION

	2011	2010	2009
COSTO DE MATERIALES / VENTAS TOTALES	0,51	0,50	0,32
COSTO MATERIALES VENTAS / VENTAS DE EQUIPOS	0,61	0,79	0,44
COSTO VENTAS TECNICOS / VENTAS SERV. TECN.	11,40	0,94	5,15
COSTO DEPREC.EQUIP.RENTA / VENTAS ARRIENDOS	0,26	0,20	0,33
INCREMENTO COSTO DE PRODUCCION	1,34	1,03	1,58
INCREMENTO DOLAR PROMEDIO ISEYCO 2011/2010	1,0000	1,0000	1,0000
INCREMENTO VENTAS	1,39	1,27	0,94
VENTAS SERVICIO TECNICO-INSTALAC 2011/2010	0,12	5,47	3,90
VENTAS ARRIENDO 2011/2010	0,48	0,78	0,66
VENTAS EQUIPOS 2011/2010	1,96	1,40	1,02
INCREMENTO ACTIVOS	1,64	0,95	0,72
SERVICIO TECNICO / VENTAS TOTALES	0,02	0,20	0,05
ARRIENDOS / VENTAS TOTALES	0,07	0,19	0,31
INVENTARIO FINAL EQUIP. / INVENTARIO INICIAL EQ.	2,40	2,36	0,53
USO EFECTIVO DEL INVENTARIO DE EQUIPOS			
COSTOS DE VENTAS / VALOR COMPRAS	0,67	0,80	1,57
ROTACION INVENTARIOS			
VENTAS TOTALES EQUIP./ INVENTARIOS FINALES	1,92	3,01	5,05
VENTAS TOTALES EQUIP./ INVENTARIOS PROMEDIOS	2,72	4,22	3,49



Propuesta de distribución de Dividendos por el Ejercicio 2011

VALORES EN US DOLARES

	Operación	Utilidad NO Distribuida ejercicios anteriores	Total	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	196.818,42		196.818,42	
(-) PARTICIPACION DE TRABAJADORES	29.522,76		29.522,76	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	167.295,66		167.295,66	
GASTOS NO DEDUCIBLES	51.747,47		51.747,47	
(-) DEDUCCION TRABAJADORES DISCAPACITADOS	29.748,84		29.748,84	
BASE IMPONIBLE PARA IMPUESTOS	189.294,29		189.294,29	
CAPITALIZACION	0,00	0,00	0,00	SEGÚN NIC 12
	189.294,29	45.430,63	45.430,63	44636 Impuesto causado NIIF
(-) IMPUESTO A LA RENTA ANTICIPO	56.444,49	45.430,63	45.430,63	795 Impuesto por . 11013
ACTIVO POR IMPUESTO DIFERIDO		795,06		45431 Impuesto a las Ganancias
UTILIDAD NETA	111.646,23		111.646,23	56444,49 Anticipo para año 2011
(-) RESERVA LEGAL	11.164,62		11.164,62	11013,49 Anticipo pendiente de pago
VALOR A DISTRIBUIR	100.481,61		100.481,61	
REINVERSION	0,00		0,00	
VALOR A DISTRIBUIR A SOCIOS	100.481,61		100.481,61	0,4521288 145.912,24

Jun-12 Jul-12 a May-13

ACCIONISTA	Capital	Porcentaje	Dividendos	Impuesto Pagado por la Compañía	Ingreso por Dividendos	Retención	A Distribuir	1 Pago de	11 Pagos de	
PATRICIO TERAN CAMACHO	245.505,00	19,90	19.990,90	11.229,68	31.220,58	312,21	19.678,69	1.639,90	1.639,89	18.038,79
JAVIER FRANCISCO TERAN CAMACHO(LAT)	496.001,00	40,19	40.388,14	22.687,60	63.075,74	630,76	39.757,38	3.313,06	3.313,12	36.444,32
JAVIER FRANCISCO TERAN CAMACHO	194.368,00	15,75	15.826,94	8.890,62	24.717,56	247,18	15.579,76	1.298,35	1.298,31	14.281,41
ANA MARIA TERAN DE DALMAU	52.604,00	4,26	4.283,43	2.406,17	6.689,60	66,9	4.216,53	351,35	351,38	3.865,18
JUAN CARLOS TERAN VELA	122.761,00	9,95	9.996,10	5.615,21	15.611,31	156,11	9.839,99	819,99	820,00	9.020,00
MONICA PATRICIA TERAN VELA	122.761,00	9,95	9.996,10	5.615,21	15.611,31	156,11	9.839,99	819,99	820,00	9.020,00
Total	1.234.000,00	100,00	100.481,61	56.444,49	156.926,10	1.569,27	98.912,34	8.242,64	8.242,70	90.669,70 98.912,34