

INFORME DE GERENTE

151762

A los Accionistas y Junta de Directores de ITECSA DEL ECUADOR S.A.:

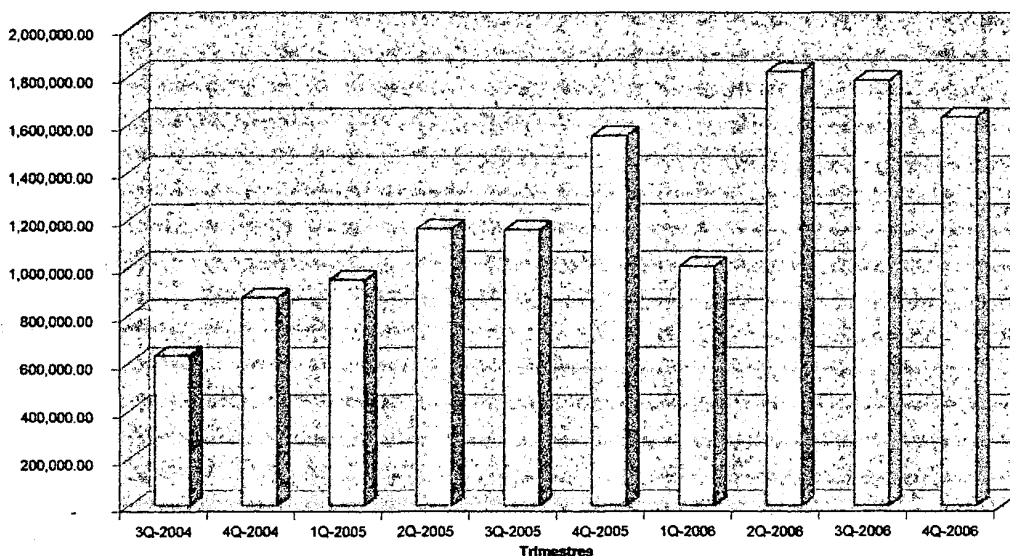
En cumplimiento de mi nombramiento como Gerente General que me hiciera la Junta General de Accionistas de Itecsa del Ecuador S.A., lo dispuesto por la Ley de Compañías y la Resolución No. 92.1.4.3.0013 publicada en el Registro Oficial No. 44 del 13 de octubre de 1992 de la Superintendencia de Compañías referente a las obligaciones de los Administradores, presento a ustedes mi informe sobre las actividades de la Compañía por el año terminado el 31 de diciembre del 2006.

En primer lugar, de conformidad al Art. 1 de la Resolución 04.Q.IJ.001, R.O. 289, 10-III-2004, cúmplame manifestar que durante el año 2006, ITECSA DEL ECUADOR ha pagado debidamente por todas las licencias del software utilizado en la operación de la compañía, ha mantenido el control y ha respetado todos los convenios y lineamientos relacionados con la propiedad intelectual y el uso de las marcas "ITEC", "ITECSA" e "IBM". Estos son los temas de propiedad intelectual que, a mi conocimiento, deben ser revelados.

1. Performance General de la Subsidiaria

Desde el inicio de la operación, logramos un crecimiento de las operaciones medidas trimestralmente tanto en facturación como en los márgenes, tal como se muestra en el cuadro que sigue, indicando el buen ajuste de la máquina operacional y de la integración de los recursos internos o externos, o sea IBM y canales:

VENTAS NETAS POR TRIMESTRE

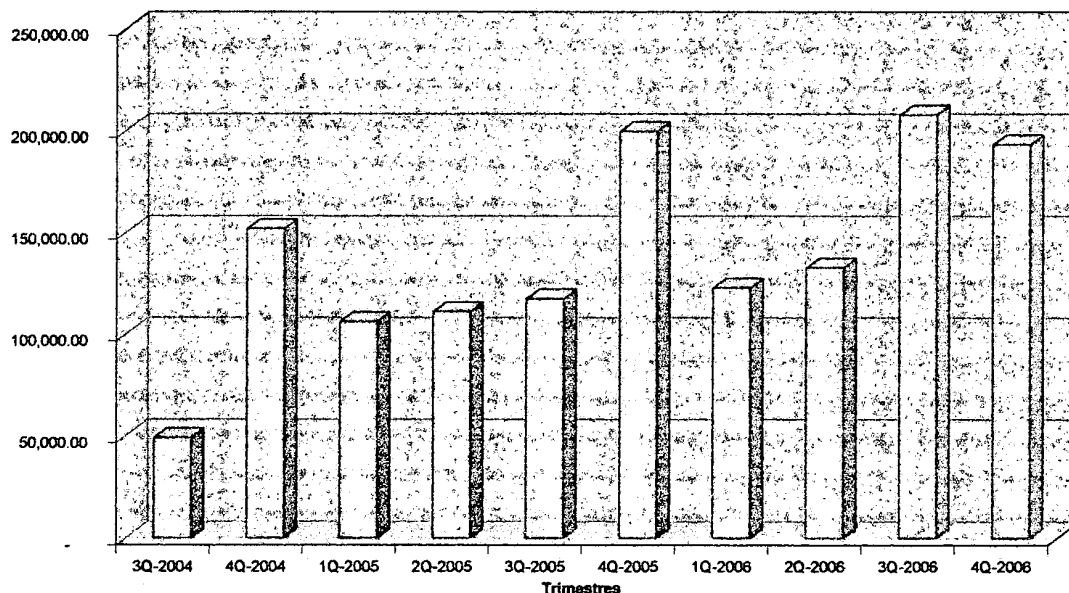




Itecsa

El comportamiento de la utilidad bruta por trimestre no siempre muestra la misma tendencia que el revenue, por cuanto unas líneas de productos aportan más al margen que otras, como puede ser observado mas adelante.

UTILIDAD BRUTA POR TRIMESTRE



Si bien en el 2do y 3er trimestre del 2006 el nivel de ventas es similar, la utilidad del 2do trimestre es menor a la del 3er trimestre por cuanto en el 3er trimestre hubo una mejor mezcla en cuanto a la venta de líneas de productos más rentables y hubo menor necesidad de realizar Special BIDS.

2. Cumplimiento de los objetivos previstos

La participación de ITECSA se consolidó en el mercado logrando un interesante resultado en cuanto a ventas. Los principales canales con los que se trabajó fueron ASIC, BINARIA, CORESOLUTIONS, SIFUTURO, SOLUTIONS y TECNOAV.

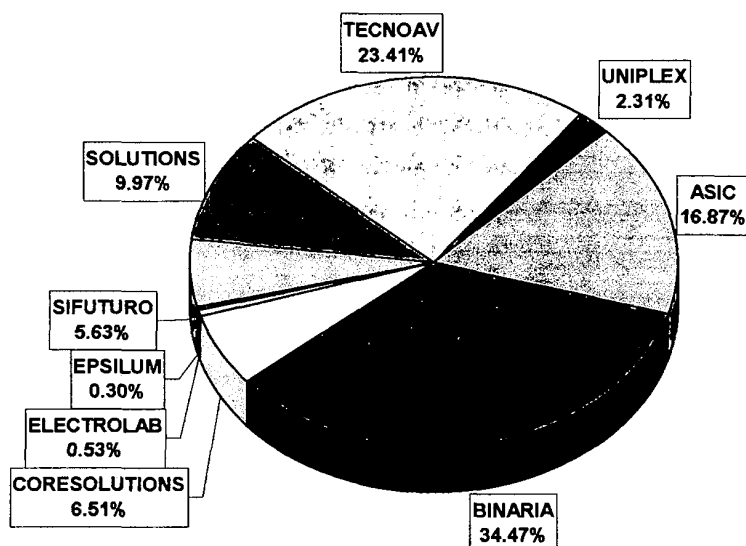
El mayor canal, en cuanto a ventas se refiere, fue BINARIA seguido de TECNOAV.

En cuanto a ventas por brand, la línea de productos que más vendió sigue siendo RSS, seguida de iSeries, pSeries y Storage, sobretodo es importante anotar el crecimiento en estas dos últimas brands.

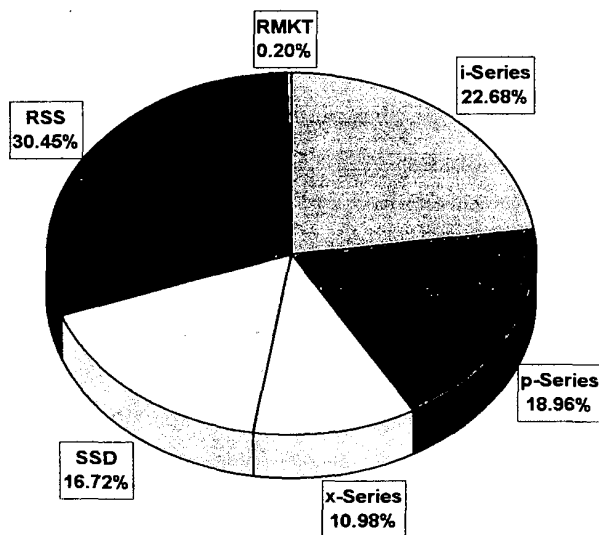


Itecsa

VENTAS POR CANAL 2006



VENTAS POR BRAND 2006



Los objetivos de ITECSA para con IBM sobrepasaron en lo general, pero parcialmente en los específicos en las brands de iSeries y Remarketing.

Av. República 396 y Diego de Almagro
Edificio FORUM 300. Piso 9. Oficina 903
Teléfono (5932) 250-8066 Fax (5932) 250-8069
Web www.itecsa.com
Quito, Ecuador





Itecsa

PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO – COMPRAS IBM

	1Q	2Q	3Q	4Q	TOTAL
iSeries	64.18%	128.89%	89.64%	38.42%	77.24%
pSeries	148.42%	333.04%	118.20%	148.68%	184.42%
Storage	193.48%	230.14%	236.35%	165.07%	199.77%
RSS	134.32%	203.53%	180.37%	159.71%	159.71%
xSeries	27.39%	125.08%	213.49%	165.03%	140.95%
Remarketing	5.58%	42.06%	48.90%		23.40%
TOTAL	101.29%	183.16%	145.46%		132.05%

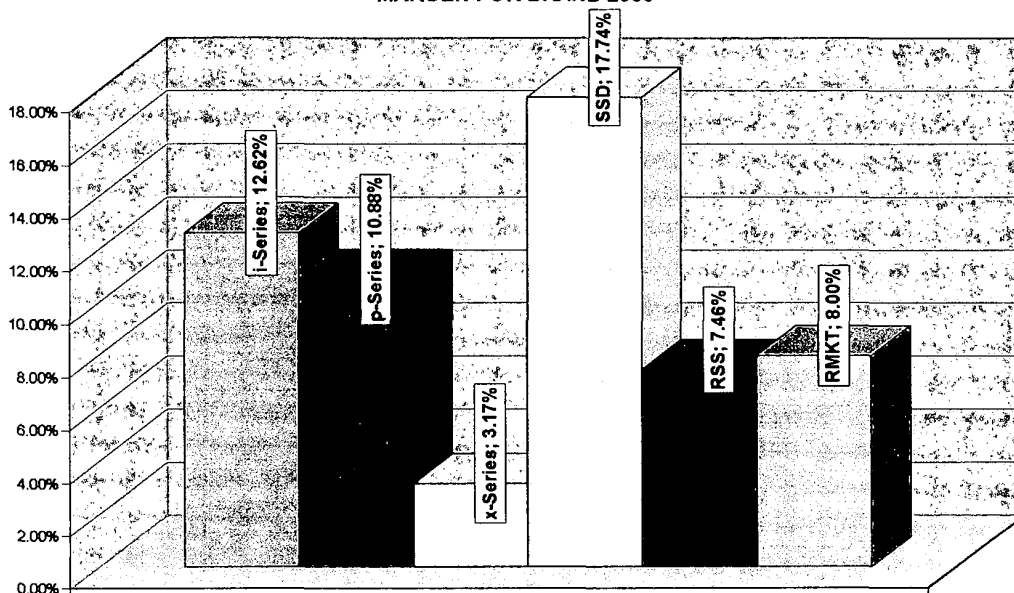
Los objetivos internos, salvo por el caso de la brand iSeries fueron cumplidos.

PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO - REVENUE

	1Q	2Q	3Q	4Q	TOTAL
iSeries	59.79%	72.76%	67.15%	36.12%	56.57%
pSeries	162.48%	202.78%	85.18%	91.39%	131.32%
Storage	140.80%	81.64%	178.14%	93.01%	115.78%
RSS	155.21%	112.55%	202.42%	90.73%	130.97%
xSeries	45.67%	129.65%	241.87%	158.77%	152.08%
TOTAL	107.82%	106.70%	130.66%	74.07%	100.56%

En cuanto a márgenes, las brands que más contribuyen al resultado de ITECSA son Storage, iSeries y pSeries.

MARGEN POR BRAND 2006

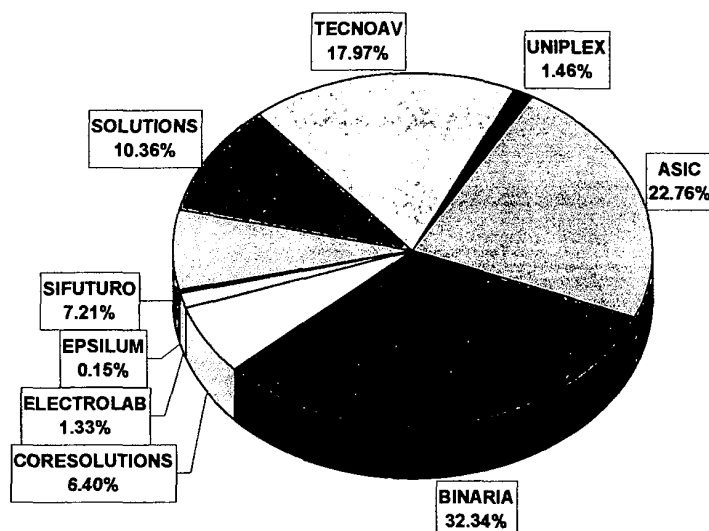




Itecsa

En el año 2006, el canal que más margen aportó a ITECSA fue BINARIA debido a que, además de ser el canal líder en venta de RSS, incrementó su facturación en las brands de iSeries, pSeries y Storage.

UTILIDAD BRUTA POR CANAL - 2006



En cuanto a gestión de Canales, cabe recalcar el trabajo realizado para consolidar la red actual de canales, a través de un acercamiento permanente a satisfacer sus necesidades, apoyo en la gestión de crédito y en el cumplimiento de su plan de certificaciones técnicas y comerciales.

En adición a los seis canales con los que se inició el 2006, gestionamos la selección e incorporación de tres nuevos canales a la red, esto son: Rischom para la Brand RSS, Más Directo y Cosideco para las Brands de System p y Storage.

3. Cumplimiento de las disposiciones de la junta general y el directorio de la compañía

Todas las disposiciones de la Junta General y del Directorio de la compañía fueron cumplidas a cabalidad, para lo que pongo a su disposición todos los archivos de la compañía para cualquier revisión o información adicional que fuera requerida.

4. Informe sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio en el ámbito administrativo, laboral y legal

En el ámbito administrativo, el hecho más remarcable fue el cambio de oficina realizado en abril de 2006. Las oficinas del edificio World Trade Center, luego de casi dos años de operación, quedaron ya muy pequeñas para las necesidades de ITECSA DEL ECUADOR. Luego de un proceso de selección y adecuaciones, se concretó el cambio a

**Itesca**

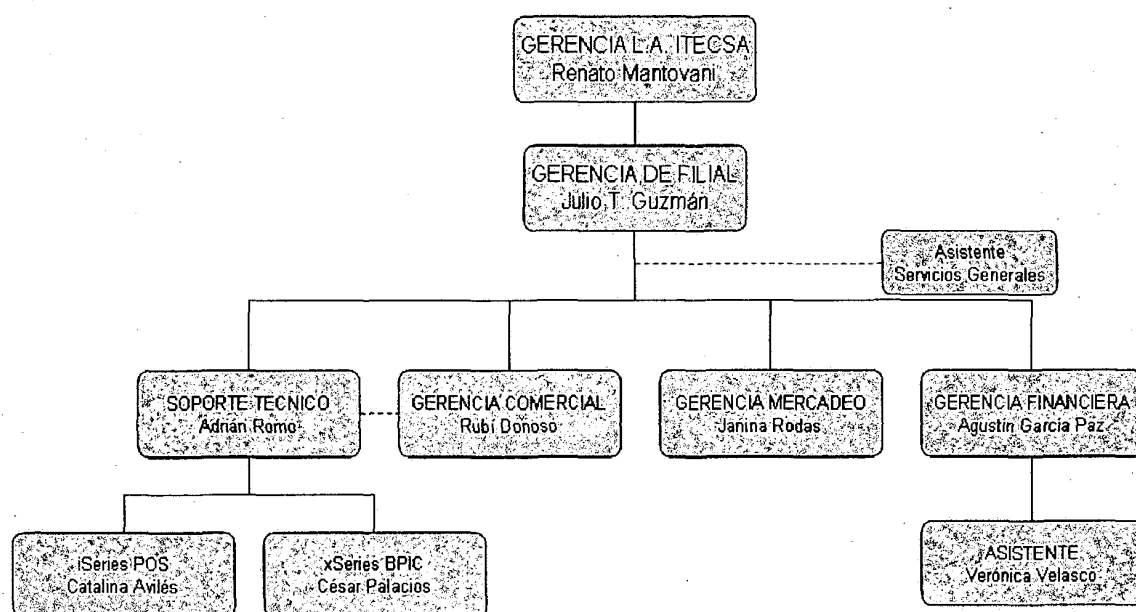
las actuales instalaciones, realizando importantes inversiones a fin de adaptar el espacio a nuestras específicas necesidades. Contamos ahora con un área destinada al BPIC, un centro de cómputo y amplios espacios de oficinas.

Se estructuró el BPIC (Business Partners Innovations Center), adquiriéndose un servidor pSeries Modelo 52A y varios computadores personales para los participantes. Este espacio se ha puesto a disposición de la red de canales de ITECSA DEL ECUADOR y se han realizado con todo éxito varios programas de capacitación, inducción y presentación organizados tanto por ITECSA como por sus asociados.

En el aspecto laboral, se rediseñó el Departamento de Soporte Técnico, contratando los servicios de un Especialista Senior como Gerente de Soporte Técnico. Con respecto a los tres técnicos contratados en el 2005, dos de ellos dejaron de trabajar para ITECSA y se reemplazó únicamente a uno, quedando el Departamento de Soporte Técnico con su Gerente y dos especialistas. Este departamento reporta directamente a la Gerencia de la Filial con comunicación a la Gerencia Comercial.

Se contrató una Recepcionista – Asistente de Gerencia, encargada de dar soporte administrativo a la Gerencia de la Filial y, eventualmente, a las demás áreas de la empresa.

ORGANIGRAMA ITECSA DEL ECUADOR 2006



Dentro del ámbito laboral es importante anotar los cambios en el Código de Trabajo que norman la contratación de personal a través de terceras empresas y que, básicamente, establecen que los empleados contratados bajo esta modalidad pasan a tener todos los

**Itecsa**

derechos y beneficios que los empleados que trabajan en relación de dependencia con la empresa.

En cuanto al ámbito legal, se concluyó en el 2006 el trámite de Aumento de Capital por US\$ 105.000,00 en efectivo decidido por la Junta General de Accionistas en diciembre de 2005. Se contrató los servicios de la empresa Deloitte como Auditora Externa y para realizar el Informe de Precios de Transferencia del año 2005. El informe de Auditoría Externa, de acuerdo a lo solicitado por ITEC Brasil, fue terminado y entregado en enero de 2007 sin salvedades. El informe de Precios de Transferencia del año 2005, de acuerdo a lo solicitado por el Servicio de Rentas Internas del Ecuador, fue presentado en octubre de 2006 y no reportó ninguna observación en cuanto a los valores facturados por ITEC S/A por concepto de reembolso de gastos y comisión por servicios. El SRI aún no nos ha hecho conocer su aceptación o discrepancias con respecto al mencionado informe. Es importante anotar que, debido a los préstamos que nos otorgó ITEC S/A en el 2006, es necesario realizar un Estudio de Precios de Transferencia para el año 2006.

En cuanto al entorno macroeconómico del país, pese a que el 2006 fue un año de elecciones, se podría indicar que el manejo de la economía tuvo como resultado varios efectos positivos que se ven reflejados en algunos indicadores macroeconómicos, entre los que resaltan el continuo crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) y de las captaciones y colocaciones del sistema financiero, factores que sumados al alto precio internacional del petróleo han favorecido al desempeño económico del país.

El comportamiento de los principales agregados monetarios durante el 2006, de acuerdo a los datos del Banco Central del Ecuador, ha sido:

Variables	DIC-03	DIC-04	DIC-05	DIC-06
Inflación anualizada	6.07%	1.95%	3.14%	2.87%
Inflación mensual	0%	-0.10%	0.46%	-0.03%
Inflación acumulada	6.10%	1.90%	4.36%	2.87%
Tasa de interés pasiva	5.30%	3.97%	4.30%	4.87%
Tasa de interés activa	12.40%	8.03%	8.99%	9.86%
Precio exportación del petróleo (US\$ barril)	25.66	30.13	41.01	51.17
Producción de petróleo (millones de barriles)	152.49	192.30	194.10	179.97

La Reserva Monetaria de Libre Disponibilidad se situó en USD 2,023.35 millones que representó un decrecimiento de -5.8% respecto al saldo al 31 de diciembre del 2006.

Adicionalmente en el mes de diciembre, la Base Monetaria presentó un incremento del 4.97% comparado con el mismo período del año anterior, situación que justifica mayor liquidez en la economía.

Al cierre del 2006, la tasa de interés activa referencial registró un 9,86% en promedio, porcentaje superior en relación al mismo período del año anterior en 0,87%, mientras que la tasa pasiva se ubicó en 4,87%, porcentaje superior en 0,57% en relación al mismo período del año precedente.

A diciembre del 2006, la inflación anual se ubicó en 2,87%, valor inferior en 0,27 puntos porcentuales con respecto al mismo período del año anterior (3,14%).

**Itecsa**

5. **Comparación de la situación financiera y los resultados anuales de la compañía con los del ejercicio precedente**

A continuación presento un análisis de variaciones horizontales y verticales de los estados financieros de los años 2005 y 2006. No se ha incluido los resultados del año 2004 por cuanto fue incompleto.

BALANCE GENERAL COMPARATIVO				
	2005	Vari. Vertical	2006	Vari. Vertical
ACTIVO	1,947,493.62	100.00%	2,672,073.23	100.00%
ACTIVO CIRCULANTE	1,920,880.58	98.63%	2,597,385.87	97.20%
Disponibilidades	161,667.76	8.30%	153,274.60	5.74%
Cuentas	1,544,348.16	79.30%	1,880,718.51	70.38%
Anticipos a Proveedores	6,132.42	0.31%	1,768.02	0.07%
Inventarios	2,706.00	0.14%	173,841.72	6.51%
Impuestos a Recuperar	206,026.24	10.58%	387,471.02	14.50%
Otros	-	0.00%	312.00	0.01%
ACTIVO PERMANENTE	26,618.04	1.37%	74,687.41	2.80%
Activo Fijo	36,337.25	1.87%	105,475.02	3.95%
(Depreciaciones)	9,719.21	-0.50%	30,787.61	-1.15%
PASIVO	1,906,278.45	97.88%	1,938,939.90	72.56%
PASIVO CIRCULANTE	1,906,278.45	97.88%	1,938,939.90	72.56%
Proveedores	1,790,062.25	91.92%	1,720,692.82	64.40%
Remuneraciones y Beneficios Sociales a Pagar	6,672.28	0.34%	57,233.02	2.14%
Impuestos a Pagar	84,421.37	4.33%	18,269.29	0.68%
Deuda Casa Matriz	-	0.00%	82,523.38	3.09%
Otros	25,122.55	1.29%	60,221.39	2.25%
PATRIMONIO	41,220.17	2.12%	733,133.33	27.44%
Capital Suscrito y Pagado	186,510.00	9.58%	291,510.00	10.91%
Reservas	-	0.00%	-	0.00%
Aportes Futuras Capitalizaciones	-	0.00%	464,416.91	17.38%
Resultados Ejercicios Anteriores	-	0.00%	145,289.93	-5.44%
Resultado del Ejercicio	145,289.93	-7.46%	122,496.38	4.58%



Itecsa

PERDIDAS Y GANANCIAS COMPARATIVO				
	2005	Var. Vertical	2006	Var. Vertical
VENTAS	4,924,190.39	100.00%	6,256,912.11	100.00%
Ventas Netas	4,924,190.39	100.00%	6,256,912.11	100.00%
COSTO DE VENTAS	4,291,531.79	87.15%	5,574,250.65	89.09%
Costo de Ventas	4,291,531.79	87.15%	5,574,250.65	89.09%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	632,658.60	12.85%	682,661.46	10.91%
OTROS INGRESOS	61,703.00	1.25%	241,512.01	3.96%
Business Initiatives	43,826.51	0.89%	109,579.62	1.75%
Partner Rewards	10,889.33	0.22%	26,300.64	0.42%
Incentivos RSS	-	0.00%	12,743.55	0.20%
Cumplimiento de Cuota	5,416.04	0.11%	84,130.28	1.34%
Otros	1,571.12	0.03%	8,758.82	0.14%
GASTOS	839,651.43	17.05%	801,677.99	12.91%
Gastos de Personal	143,178.92	2.91%	318,643.25	5.09%
Gastos Generales	63,669.94	1.29%	66,395.58	1.06%
Gastos de Promoción	66,225.61	1.34%	76,135.81	1.22%
Gastos Comerciales	129,164.78	2.62%	41,689.05	0.67%
Gastos de Comunicación	7,897.15	0.16%	10,297.19	0.16%
Depreciaciones	7,386.91	0.15%	21,068.40	0.34%
Gastos de Ocupación	2,052.19	0.04%	4,938.21	0.08%
Gastos Corporativos	410,238.31	8.33%	214,292.12	3.42%
Gastos Institucionales	9,121.42	0.19%	22,175.57	0.35%
Gastos Financieros	679.70	0.01%	22,211.84	0.35%
Otros Gastos	36.50	0.00%	3,830.97	0.06%
UTILIDAD NETA	- 145,289.83	-2.95%	122,496.38	1.96%

BALANCE GENERAL COMPARATIVO			
	2005	Var. Horizontal	2006
ACTIVO	1,920,880.58	35.22%	2,597,385.87
ACTIVO CIRCULANTE	1,920,880.58	35.22%	2,597,385.87
Disponibilidades	161,667.76	-5.19%	153,274.60
Clientes	1,544,348.16	21.78%	1,880,718.51
Anticipos a Proveedores	6,132.42	-71.17%	1,768.02
Inventarios	2,706.00	6324.31%	173,841.72
Impuestos a Recuperar	206,026.24	88.07%	387,471.02
Otros	-	0.00%	312.00
ACTIVO PERMANENTE	26,618.04	180.59%	74,687.41
Activo Fijo	36,337.25	190.27%	105,475.02
(Depreciaciones)	9,719.21	-216.77%	30,787.61
PASIVO	1,906,278.45	1.71%	1,938,939.90
PASIVO CIRCULANTE	1,906,278.45	1.71%	1,938,939.90
Proveedores	1,790,062.25	-3.88%	1,720,692.82
Remuneraciones y Beneficios Sociales a Pagar	6,672.28	757.77%	57,233.02
Impuestos a Pagar	84,421.37	-78.36%	18,269.29
Deuda Casa Matriz	-	0.00%	82,523.38
Otros	25,122.55	139.71%	60,221.39
PATRIMONIO	41,220.17	1678.58%	733,133.36
Capital Suscrito y Pagado	186,510.00	56.30%	291,510.00
Reservas	-	0.00%	-
Aportes Futuras Capitalizaciones	-	0.00%	464,416.91
Resultados Ejercicios Anteriores	-	0.00%	145,289.93
Resultado del Ejercicio	145,289.83	184.31%	122,496.38

Av. República 396 y Diego de Almagro
Edificio FORUM 300. Piso 9. Oficina 903
Teléfono (5932) 250-8066 Fax (5932) 250-8069
Web www.itecsa.com
Quito, Ecuador





Itecsa

PERDIDAS Y GANANCIAS COMPARATIVO			
	2005	Var. Horizontal	2006
VENTAS	4,924,190.39	27.06%	6,256,912.11
Ventas Netas	4,924,190.39	27.06%	6,256,912.11
COSTO DE VENTAS	4,291,531.79	29.89%	5,574,250.65
Costo de Ventas	4,291,531.79	29.89%	5,574,250.65
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	632,658.60	7.90%	682,661.46
OTROS INGRESOS	61,709.00	291.41%	241,512.91
Business Initiatives	43,826.51	150.03%	109,579.62
Partner Rewards	10,889.33	141.53%	26,300.64
Incentivos RSS	-	0.00%	12,743.55
Cumplimiento de Cuota	5,416.04	1453.35%	84,130.28
Otros	1,571.12	457.49%	8,758.82
GASTOS	839,651.43	-4.52%	809,677.99
Gastos de Personal	143,178.92	122.55%	318,643.25
Gastos Generales	63,669.94	4.28%	66,395.58
Gastos de Promoción	66,225.61	14.96%	76,135.81
Gastos Comerciales	129,164.78	-67.72%	41,689.05
Gastos de Comunicación	7,897.15	30.39%	10,297.19
Depreciaciones	7,386.91	185.21%	21,068.40
Gastos de Ocupación	2,052.19	140.63%	4,938.21
Gastos Corporativos	410,238.31	-47.76%	214,292.12
Gastos Institucionales	9,121.42	143.12%	22,175.57
Gastos Financieros	679.70	3167.89%	22,211.84
Otros Gastos	36.50	10395.81%	3,830.97
UTILIDAD NETA	- 145,289.83	184.31%	122,496.38

De estos cuadros se puede destacar que:

- Los resultados crecen en un 184%, dándose una utilidad de 122K en el 2006
- Las ventas crecen en un 27,06% y la utilidad bruta en un 7,90%
- Sin embargo de lo anterior, la utilidad del período viene mas bien dada por los ingresos correspondientes a incentivos (Gastos generales son el 12,81% de ventas y la utilidad bruta es el 10,91%). Estos ingresos crecen en un 291%. Es importante anotar que en el 2006 se recibieron ingresos correspondientes a incentivos por 5 trimestres (2 trimestres del 2005 y 3 del 2006)
- Los gastos disminuyen en un 4,52%, siendo la disminución más importante la correspondiente a Gastos Corporativos (-47,76%). Esto debido a que en este rubro, en el 2005 tuvimos gastos correspondientes al 2004, hubo un reembolso del centro de costos de la Gerente General saliente Harumi Asahida y el fee mensual disminuyó en el 2006.
- Los gastos que más crecen corresponden a los gastos de personal (122,55%) debido a que en el 2005 hubo menos personal y, sobre todo, el sueldo de Harumi se registró como reembolso en los Gastos Corporativos.
- En términos generales, el total de gastos sobre ventas disminuye de 17,05% en el 2005 al 12,81% en el 2006

**Itecsa**

- La utilidad neta se ubica en un 1,96% sobre ventas, lo cual está dentro de los parámetros establecidos por el Estudio de Precios de Transferencia efectuado en el 2006

INDICADORES		
	2005	2006
LIQUIDEZ		
Capital de Trabajo (000)	14,602.13	658,445.97
Indice de Liquidez	1.01	1.34
RESULTADOS		
Utilidad Neta sobre Ventas	-2.95%	1.96%
Rotación de Activos (Veces)	2.53	2.34
ENDEUDAMIENTO		
Apalancamiento (Act / Pat)	47.25	3.64
Endeudamiento (Pas / Act)	97.88%	72.56%
SOLVENCIA		
Solvencia (Pat / Act)	2.12%	27.44%

La estructura financiera mejora considerablemente: el índice de solvencia crece del 2,12% en el 2005 al 27,44% en el 2006 y el apalancamiento disminuye de 47,25 veces a 3,64 veces. Esto le da a ITECSA DEL ECUADOR una estructura sumamente sólida y se debe a los aportes de capital realizados en el 2006 y al resultado positivo. Este punto destaca la confianza de los accionistas y el resultado de la gestión.

6. Propuesta sobre el destino de las utilidades que se hubieren obtenido en el ejercicio económico

Es mi recomendación para la Junta General de Accionistas que las utilidades generadas en el año 2006 sean reinvertidas en la empresa mejorando nuestra estructura de capital, acorde a las perspectivas de crecimiento que tenemos para el año 2007 y venideros. De ser aceptada esta propuesta nos veríamos beneficiados, adicionalmente, de una reducción en la tasa de impuestos del 25% al 15% de acuerdo a lo establecido por la Ley de Régimen Tributario Interno y su reglamento de aplicación.

7. Recomendaciones a la junta general respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico

Una vez informado el resultado obtenido en el año 2006, me permito recomendar lo siguiente:

1. Buscar más integración entre canales y los proveedores de soluciones presentes en el mercado del Ecuador (ISV's) y/o buscar nuevas alternativas utilizando la red de ITEC - TALLARD.
2. Mejorar la cobertura geográfica y por industria con la incorporación de los nuevos canales.



Itecsa

3. Focalización de los canales actuales y futuros en el mercado de la Ciudad de Guayaquil.
4. Adecuarse totalmente los requisitos internos Itecsa como externos (canales) en lo que indica las calificaciones/certificaciones de mayorista y canales IBM.
5. Implementar un proceso real de medición de las inversiones versus resultados de los programas de marketing implementados. Cada acción debe tener claramente un objetivo/resultado.
6. Enfocar la gestión de oportunidades y generación de demanda con una base de datos confiable y actualizada y un proceso de mantenimiento de las informaciones internas para acciones direccionadas.
7. Continuar con una fuerte gestión de los gastos

Renato Mantovani
Gerente General

