

INFORME DE GERENTE

Abril, 2008

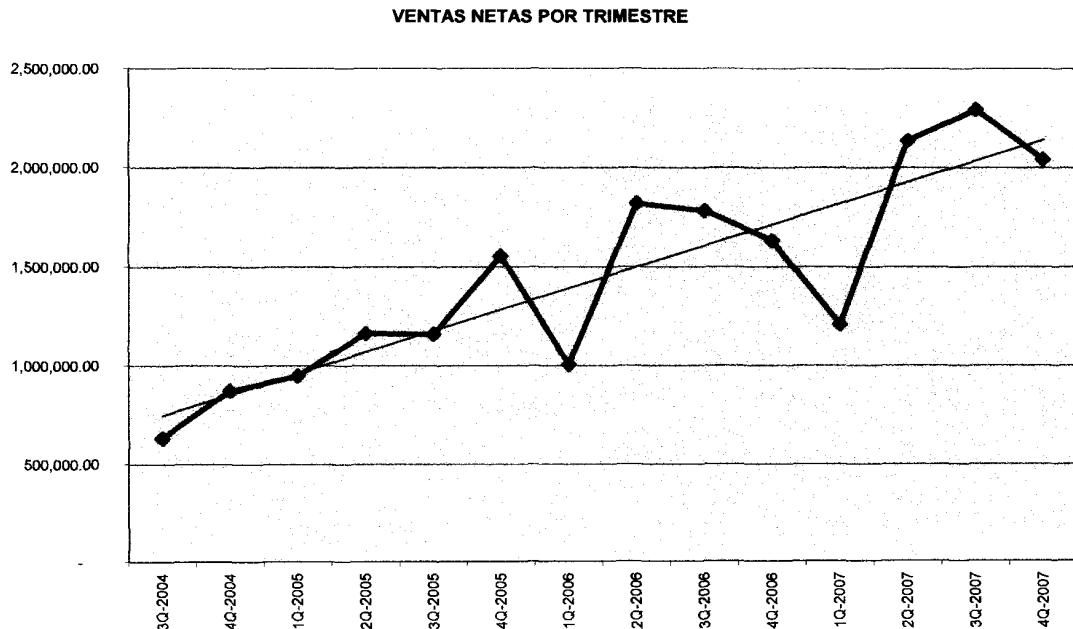
A los Accionistas y Junta de Directores de TALLARD TECHNOLOGIES ECUADOR S.A.:

En cumplimiento de mi nombramiento como Gerente General que me hiciera la Junta General de Accionistas de TALLARD TECHNOLOGIES ECUADOR S.A., antes ITECSA DEL ECUADOR S.A. de acuerdo a lo que se desprende de la Escritura de Cambio de Razón Social inscrita en el Registro Mercantil el 31 de marzo de 2008, 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 2007.

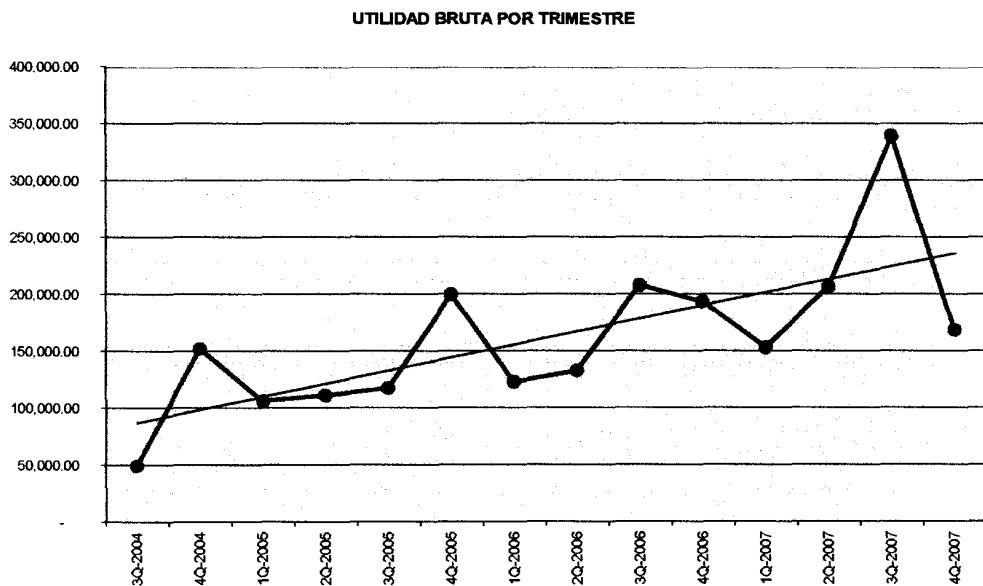
En primer lugar, de conformidad al Art. 1 de la Resolución 04.Q.IJ.001, R.O. 289, 10-III-2004, cumplo manifestar que durante el año 2007, TALLARD TECHNOLOGIES ECUADOR S.A. ha pagado debidamente por todas las licencias del software utilizado en la operación de la compañía, ha mantenido el control y ha respetado todos los convenios y lineamientos relacionados con la propiedad intelectual y el uso de las marcas "ITEC", "ITECSA", "TALLARD" 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 y en la línea de tendencia, indicando el buen ajuste de la máquina operacional y de la integración de los recursos internos o externos, o sea IBM y canales:

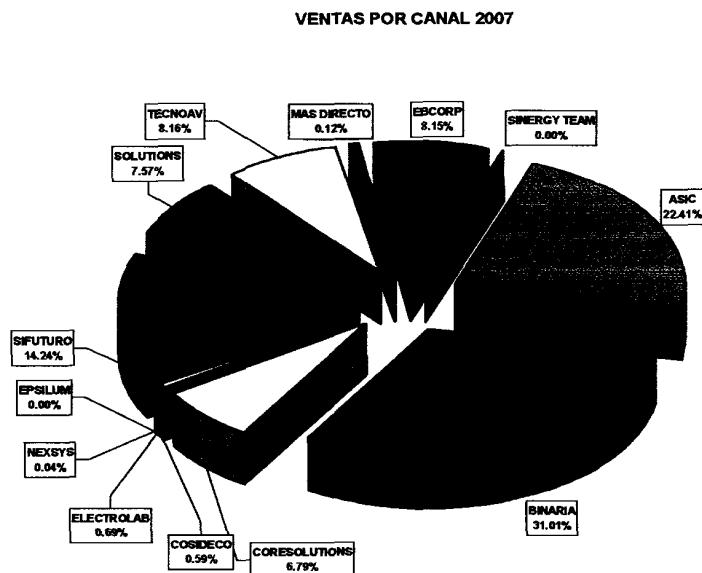


El comportamiento de la utilidad bruta tiene mas variaciones trimestre a trimestre, debido a que depende mucho de la mezcla de productos que se haya logrado. Sin embargo, la tendencia general muestra un crecimiento sostenido, como se puede apreciar en el siguiente cuadro:



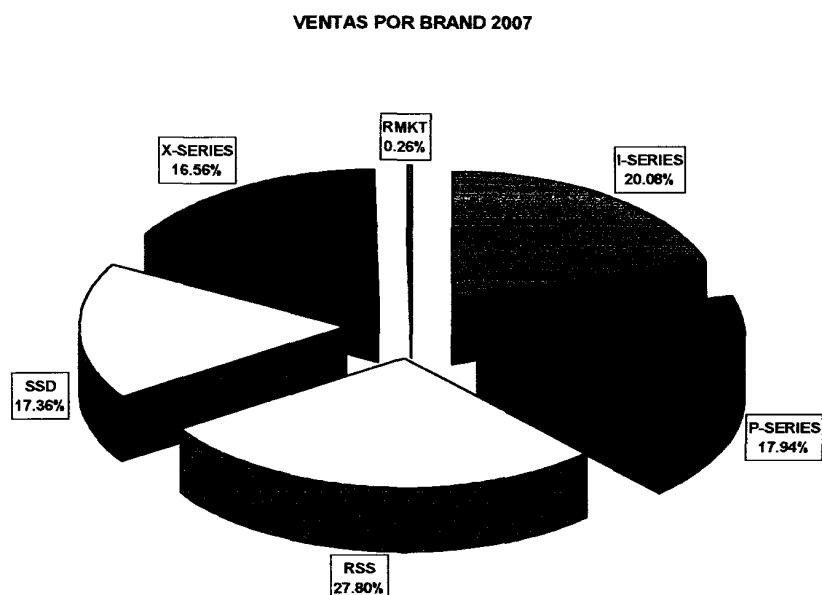
2. Cumplimiento de los objetivos previstos

La participación de TALLARD se ha ido consolidando en el mercado logrando un interesante resultado en cuanto a ventas. Los principales canales con los que se trabajó fueron BINARIA, ASIC y SIFUTURO, en ese orden.



El mayor canal, en cuanto a ventas se refiere, fue BINARIA seguido muy de cerca de ASIC.

En cuanto a ventas por brand, la línea de productos que más vendió sigue siendo RSS, seguida de iSeries, pSeries, Storage y xSeries, sin embargo es importante anotar que para el año 2007 la proporción de ventas por brand es mucho mas pareja que en otros años.



Los objetivos de TALLARD para con IBM sobrepasaron en lo general, pero parcialmente en los específicos en las brands de Storage y RSS.

PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO – COMPRAS IBM

	1Q	2Q	3Q	4Q	TOTAL
iSeries	34.49%	293.85%	38.91%	78.75%	91.43%
pSeries	62.10%	119.77%	142.32%	31.21%	80.21%
Storage	79.37%	86.10%	304.29%	320.46%	187.76%
RSS	126.42%	180.48%	98.24%	103.94%	121.79%
xSeries	25.34%	63.07%	186.36%	84.36%	91.32%
TOTAL	67.57%	142.30%	126.03%	103.35%	109.14%

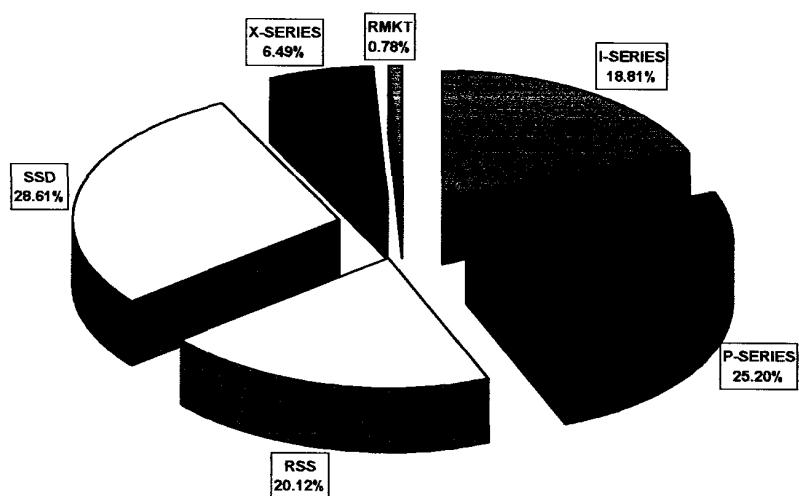
Los objetivos internos, en el total fueron cumplidos, aunque específicamente, solo en las brands de RSS y xSeries. Es importante anotar, de todas maneras, el crecimiento que xSeries ha tenido en el 2007.

PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO – REVENUE

	1Q	2Q	3Q	4Q	TOTAL
iSeries	56.50%	159.75%	18.90%	93.83%	86.88%
pSeries	117.69%	117.74%	116.38%	44.23%	94.22%
Storage	96.45%	34.23%	143.18%	117.83%	98.22%
RSS	143.52%	110.70%	103.00%	108.08%	113.60%
xSeries	218.05%	123.14%	206.93%	99.77%	152.19%
TOTAL	114.86%	110.89%	108.37%	92.57%	105.06%

En cuanto a utilidad, las brands que más contribuyen al resultado de TALLARD son Storage, pSeries y RSS.

UTILIDAD POR BRAND 2007

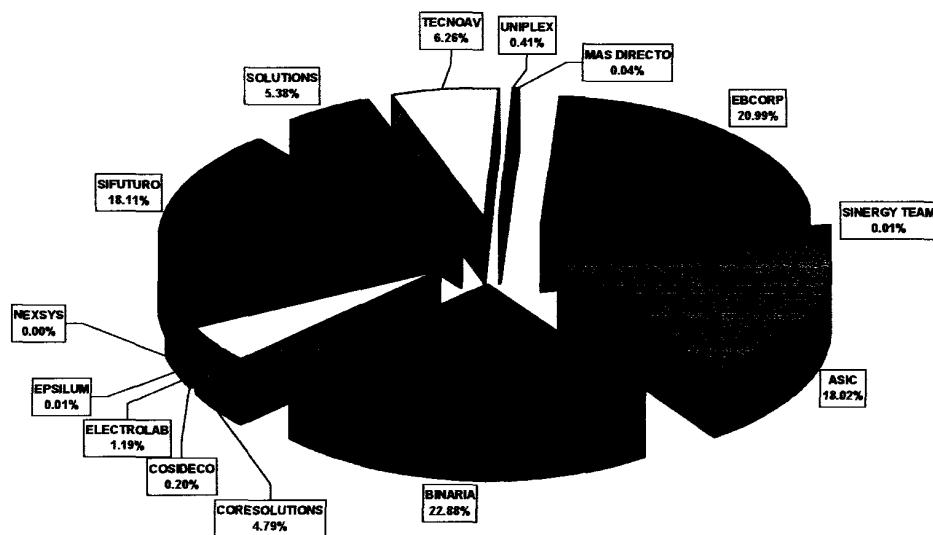


En el año 2007, el canal que más utilidad aportó fue BINARIA seguido de ASIC y SIFUTURO. Es importante anotar el crecimiento que ASIC tuvo en el año pasado.

En cuanto a gestión de Canales, cabe recalcar el trabajo realizado para mantener 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 los gráficos presentados aparece una importante participación de EBCORP, tanto en las ventas como en la utilidad. EBCORP es un negocio que se realizó directamente con el cliente final sin la participación de un canal como intermediario y que implicó un gran esfuerzo de parte de TALLARD en cuanto a liderazgo de proyecto, esfuerzo que se vio recompensado con su utilidad.

UTILIDAD POR CANAL 2007



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

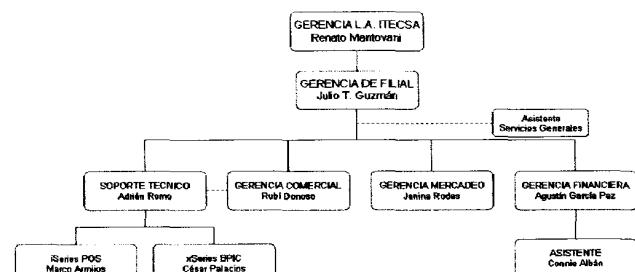
Todas las disposiciones de la Junta General y del Directorio de la compañía fueron cumplidas a cabalidad, para lo que pongo a su disposición todos los archivos de la compañía para cualquier revisión o información adicional que fuera requerida.

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

En general, el hecho más remarcable del 2007 fue la culminación de la fusión entre las empresas TALLARD e ITECSA por parte del grupo ITAUTEC. El reto que tenemos por delante es grande e implicará muchos cambios a todo nivel. De ser una empresa monomarca, iniciaremos operaciones con reconocidas marcas como Apple y Avaya. El principal accionista de la empresa pasó a ser ITAUTEC S/A – Grupo ITAUTEC y se concluyó el trámite de cambio de razón social.

En el aspecto laboral, se separó de TALLARD Catalina Avilés, quien había prestado sus servicios desde el año 2005 para continuar con sus estudios de postgrado. Su puesto fue reemplazado por el Ing. Marco Armijos a final del 2007, quien tiene la principal tarea de certificarse como especialista de la brand de iSeries. Se estima, debido a las nuevas

ORGANIGRAMA
ITECSA DEL ECUADOR
2007



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

operaciones, que en el próximo año se incorpore nuevo personal para manejar las demás líneas de productos.

En cuanto al ámbito legal, se concluyó en el 2007 el trámite de Aumento de Capital por US\$ 85.433,00 correspondiente a las utilidades del año 2006, decidido por la Junta General de Accionistas. Se contrató los servicios de la empresa Deloitte como Auditora Externa y para realizar el Informe de Precios de Transferencia del año 2006. El informe de Auditoría Externa, de acuerdo a lo solicitado por Contraloría de Empresas del Exterior de ITAUTEC Brasil, fue terminado y entregado en enero de 2008 sin salvedades. El informe de Precios de Transferencia del año 2006, de acuerdo a lo solicitado por el Servicio de Rentas Internas del Ecuador, fue presentado en octubre de 2007 y no reportó ninguna observación en cuanto a los valores facturados por ITEC S/A de Brasil 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. Para el año 2007 no se requeriría este informe, pues las operaciones con empresas relacionadas no superan el monto requerido.

En cuanto al entorno macroeconómico del país, 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 2007, de acuerdo a los datos del Banco Central del Ecuador, ha sido:

Variables	DIC-03	DIC-04	DIC-05	DIC-06	DIC-07
Inflación mensual	0%	-0.10%	0.46%	-0.03%	0.57%
Inflación acumulada	6.10%	1.90%	4.36%	2.87%	3.32%
Tasa de interés pasiva	5.30%	3.97%	4.30%	4.87%	5.64%
Tasa de interés activa	12.40%	8.03%	8.99%	9.86%	10.72%
Precio exportación del petróleo (US\$ barril)	25.66	30.13	41.01	51.17	77.20
Producción de petróleo (millones de barriles)	15.24	19.23	19.41	17.99	16.48
Variación del PIB (Año base 2000)	3.6	7.9	4.7	3.9	2.7

La Reserva Monetaria de Libre Disponibilidad se situó en USD 3,520.80 millones, que representó un crecimiento de 74% respecto al saldo al 31 de diciembre del 2006.

En términos generales se podría decir que la economía durante el año 2007 tuvo un comportamiento positivo. La inflación, si bien se incrementó con respecto al año 2006, se mantiene en un dígito y, mejor aún, por debajo del 5%. Este comportamiento es explicable por el crecimiento de la economía reflejado en el aumento sostenido del PIB, pero sobretodo, en la liquidez que principalmente viene dada por el alto precio del petróleo.

El año 2007 concluyó con la instauración de la Asamblea Constituyente, con plenos poderes, cuyo principal objetivo es elaborar una nueva Constitución. Las expectativas con respecto a la Asamblea han sido grandes, pues se espera cambios en muchos ámbitos, como el tributario, laboral y fiscal, principalmente. De hecho, a partir del 1 de enero de 2008 entró en vigencia la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria que reemplaza al Código Tributario y tiene entre sus principales cambios el que ahora es una Ley Orgánica,

es decir con prioridad sobre otras leyes; reforzó el sistema de penalizaciones para las infracciones y evasiones tributarias; incrementó algunos impuestos y creó otros, como el Impuesto a la Salida de Divisas, que busca fomentar la inversión dentro del país; estableció muchas restricciones para las inversiones en paraísos fiscales; y liberó del pago de IVA a las empresas del Estado.

La liberación del pago de IVA a las empresas del Estado es una decisión que puede traer efectos en la economía. Todo apunta a que la política del actual gobierno busque un mayor gasto público y, consecuentemente, un crecimiento del aparato estatal. Esto nos indica que habrá muchas oportunidades de venta al sector público. Sin embargo, el no tener un componente de IVA en la venta, al ser este un impuesto en cascada, hará que muchos proveedores consideren seriamente el trabajar con el Estado, es de esperarse que únicamente aquellos que tengan la suficiente fortaleza financiera puedan hacerlo y, lamentablemente en el caso nuestro, no todos nuestros asociados de negocio tienen esta capacidad.

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 2006 y 2007.

Variaciones Verticales:

BALANCE GENERAL COMPARATIVO

	2006	Var. Vertical	2007	Var. Vertical
ACTIVO CIRCULANTE	2,597,385.87	97.20%	3,555,043.84	97.64%
Disponibilidades	153 274 60	5.74%	297 926 36	8.18%
Clientes	1 880 718 51	70.38%	2 109 391 89	57.94%
Anticipos a Proveedores	1 768 02	0.07%	35 978 00	0.99%
Inventarios	173 841 72	6.51%	758 716 32	20.84%
Impuestos a Recuperar	387 471 02	14.50%	353 031 19	9.70%
Otros	312 00	0.01%	-	0.00%
ACTIVO PERMANENTE	74,687.41	2.80%	85,891.33	2.36%
Activo Fijo	105 475 02	3.95%	139 652 79	3.84%
(Depreciaciones)	30 787 61	-1.15%	53 761 46	-1.48%
PASIVO CIRCULANTE	1,938,939.90	72.56%	2,694,283.08	74.00%
Proveedores	1 720 692 82	64.40%	2 409 056 97	66.17%
Remuneraciones y Beneficios Sociales a Pagar	57 233 02	2.14%	21 950 93	0.60%
Impuestos a Pagar	18 269 29	0.68%	137 718 26	3.73%
Deuda Casa Matriz	82 523 38	3.09%	-	0.00%
Otros	60 221 39	2.25%	125 556 92	3.45%
PASIVO PERMANENTE	291,510.00	10.91%	841 360 00	23.11%
Capital Suscrito y Pagado	291 510 00	10.91%	841 360 00	23.11%
Reservas	-	0.00%	-	0.00%
Aportes Futuras Capitalizaciones	464 416 91	17.38%	-	0.00%
Resultados Ejercicios Anteriores	145 289 93	-5.44%	102 087 65	-2.80%
Resultado del Ejercicio	122 496 38	4.58%	207 379 74	5.70%

PERDIDAS Y GANANCIAS COMPARATIVO

	2006	Var. Vertical	2007	Var. Vertical
Ventas Netas	6 256 912.11	100.00%	7 795 694.34	100.00%
Costo de Ventas	5 574 250.65	89.09%	6 928 831.07	88.88%
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	682,661.46	10.91%	866,863.27	11.12%
Business Initiatives	109 579.62	1.75%	111 199.48	1.43%
Partner Rewards	26 300.64	0.42%	28 659.87	0.37%
Incentivos RSS	12 743.55	0.20%	6 347.65	0.08%
Cumplimiento de Cuota	84 130.28	1.34%	74 678.40	0.96%
Otros	8 758.82	0.14%	46 449.48	0.60%
Gastos de Personal	318 643.25	5.09%	399 784.42	5.13%
Gastos Generales	66 395.58	1.06%	64 117.92	0.82%
Gastos de Promoción	76 135.81	1.22%	68 009.29	0.87%
Gastos Comerciales	41 689.05	0.67%	91 364.95	1.17%
Gastos de Comunicación	10 297.19	0.16%	12 015.00	0.15%
Depreciaciones	21 068.40	0.34%	28 730.64	0.37%
Gastos de Ocupación	4 938.21	0.08%	4 467.68	0.06%
Gastos Corporativos	214 292.12	3.42%	210 232.97	2.70%
Gastos Institucionales	22 175.57	0.35%	22 157.76	0.28%
Gastos Financieros	22 211.84	0.35%	8 187.75	0.11%
Otros Gastos	3 830.97	0.06%	17 750.03	0.23%
UTILIDAD NETA	122,496.38	1.96%	207,379.74	2.66%

Variaciones Horizontales:

BALANCE GENERAL COMPARATIVO

	2006	Var. Horizontal	2007
ACTIVO CIRCULANTE	2,597,385.87	36.87%	3,555,043.84
Disponibilidades	153 274.60	94.37%	297 926.36
Clientes	1 880 718.51	12.16%	2 109 391.89
Anticipos a Proveedores	1 768.02	1934.94%	35 978.08
Inventarios	173 841.72	336.44%	758 716.32
Impuestos a Recuperar	387 471.02	-8.89%	353 031.19
Otros	312.00	-100.00%	-
ACTIVO PERMANENTE	74,687.41	15.00%	85,891.33
Activo Fijo (Depreciaciones)	105 475.02 30 787.61	32.40% -74.62%	139 652.79 53 761.46
PASIVO CIRCULANTE	1,938,939.90	38.96%	2,694,283.08
Proveedores	1 720 692.82	40.01%	2 409 056.97
Remuneraciones y Beneficios Sociales a Pagar	57 233.02	-61.65%	21 950.93
Impuestos a Pagar	18 269.29	653.82%	137 718.26
Deuda Casa Matriz	82 523.38	-100.00%	-
Otros	60 221.39	108.49%	125 556.92
Capital Suscrito y Pagado	291 510.00	188.62%	841 360.00
Reservas	-	0.00%	-
Aportes Futuras Capitalizaciones	464 416.91	-100.00%	-
Resultados Ejercicios Anteriores	145 289.93	29.74%	102 087.65
Resultado del Ejercicio	122 496.38	69.29%	207 379.74

PERDIDAS Y GANANCIAS COMPARATIVO

	2006	Var. Horizontal	2007
Ventas Netas	6 256 912.11	24.59%	7 795 694.34
Costo de Ventas	5 574 250.65	24.30%	6 928 831.07
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	682,661.46	26.98%	866,863.27
Business Initiatives	109 579.62	1.48%	111 199.48
Partner Rewards	26 300.64	8.97%	28 659.87
Incentivos RSS	12 743.55	-50.19%	6 347.65
Cumplimiento de Cuota	84 130.28	-11.23%	74 678.40
Otros	8 758.82	-430.32%	46 449.48
Gastos de Personal	318 643.25	25.46%	399 784.42
Gastos Generales	66 395.58	-3.43%	64 117.92
Gastos de Promoción	76 135.81	-10.67%	68 009.29
Gastos Comerciales	41 689.05	119.16%	91 364.95
Gastos de Comunicación	10 297.19	16.68%	12 015.00
Depreciaciones	21 068.40	36.37%	28 730.64
Gastos de Ocupación	4 938.21	-9.53%	4 467.68
Gastos Corporativos	214 292.12	-1.89%	210 232.97
Gastos Institucionales	22 175.57	-0.08%	22 157.76
Gastos Financieros	22 211.84	-63.14%	8 187.75
Otros Gastos	3 830.97	363.33%	17 750.03
UTILIDAD NETA	122,496.38	69.29%	207,379.74

De estos cuadros se puede destacar que:

- Los resultados crecen en un 69.29%, dándose una utilidad de 207,379.74 en el 2007
- Las ventas crecen en un 24,59% y la utilidad bruta en un 26,98%
- Sin embargo de lo anterior, la utilidad neta del período tiene un importante componente de los ingresos correspondientes a incentivos. Estos ingresos crecen en un 10.69%.
- Los gastos aumentan en un 15,61%, siendo los incrementos más importantes los correspondientes a gastos de personal y gastos comerciales. Los gastos de personal aumentan debido a que todo el 2007 estuvo completo todo el personal previsto. Los gastos comerciales tienen un incremento debido principalmente al pago de incentivos a canales.
- En términos generales, sin embargo, el total de gastos sobre ventas disminuye de 12,81% en el 2006 al 11,89% en el 2007
- La utilidad neta se ubica en un 2,66% sobre ventas, lo cual está dentro de los parámetros establecidos por el Estudio de Precios de Transferencia efectuado en el 2007

INDICADORES

	2006	2007
Capital de Trabajo (000):	658 445.97	860 760.76
Indice de Liquidez	1.34	1.32
Utilidad Neta sobre Ventas	1.96%	2.66%
Rotación de Activos (Veces):	2.34	2.14
Apalancamiento (Act / Pat):	3.64	3.85
Endeudamiento (Pas / Act):	72.56%	74.00%
Solvencia (Pat / Act):	27.44%	26.00%

La estructura financiera en general se mantiene: el índice de solvencia pasa del 27,44% en el 2006 al 26,00% en el 2007, el apalancamiento pasa de 3.64 veces a 3,85 veces. El capital de trabajo tiene un crecimiento de 30.72% con respecto al 2006. Esto le da a TALLARD una estructura sumamente sólida, gracias a la recapitalización de utilidades y a los resultados positivos. 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 2007 sean reinvertidas en la empresa mejorando nuestra estructura de capital, acorde a las perspectivas de crecimiento que tenemos para el año 2008 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.

Sin embargo de lo anterior, de acuerdo a la nueva Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria, las utilidades que se reinviertan deben ser utilizadas en la adquisición de bienes de capital durante el año 2008. Es así que la recomendación sería el capitalizar un total de USD 69.000,00:

Bien	Monto
Equipos BPIC	USD 50.000,00
Computadores personal	USD 5.200,00
Renovación computadores	USD 3.800,00
Equipos de comunicación	USD 10.000,00
TOTAL	USD 69.000,00

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 2007, me permito recomendar lo siguiente:

- a) Como había indicado anteriormente, el año 2008 será un año de grandes retos para TALLARD TECHNOLOGIES ECUADOR S.A., pues buscará abrirse mercado con nuevos productos. Se prevé iniciar la comercialización de productos Apple, ITAUTEC y Avaya, para lo que se reclutará nuevo personal que se encargue de la gestión de los mismos.
- b) El nuevo personal y los nuevos productos demandarán más espacio físico de oficinas por lo que se buscará un nuevo local en donde esperamos funcionar para el 2do trimestre de 2008.
- c) Los eventos y capacitaciones realizados en el BPIC han tenido una gran aceptación entre los canales y los clientes finales. Se buscará darle más empuje a esta iniciativa con más espacio físico y más equipos.
- d) Focalización de los canales actuales y futuros en el mercado de la Ciudad de Guayaquil y apertura de nuevas plazas.
- e) El año 2008 será un año de nuevas inversiones. Hasta obtener el retorno esperado es necesario continuar con una fuerte gestión de los gastos.
- f) El control y manejo del capital de trabajo tendrá que continuar sumamente estricto, pues el comercializar los nuevos productos implicará inversiones en inventarios y mayor cartera y será necesario un flujo adecuado para solventar los gastos adicionales correspondientes: pago de aranceles y logística.
- g) Operativamente sería necesario tener un poco más de poder de libertad de acción, contando con personas autorizadas a suscribir convenios y contratos localmente, enmarcados dentro de las normas y políticas corporativas.



Renato Mantovani
Gerente General