

INFORME DE GERENTE

Abril, 2009

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 2008.

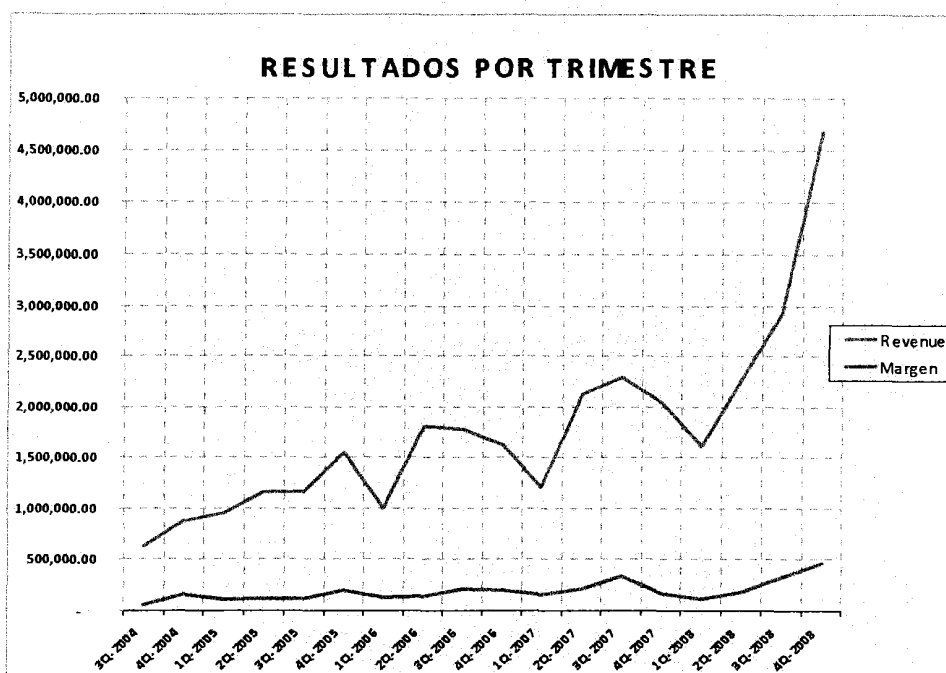
En primer lugar, de conformidad al Art. 1 de la Resolución 04.Q.IJ.001, R.O. 289, 10-III-2004, cúmpleme manifestar que durante el año 2008, TALLARD TECHNOLOGIES ECUADOR S.A. ha pagado debidamente por todas las licencias del software utilizado en la operación de la compañía, ha mantenido el control y 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 Empresa

El año 2008 marcó un hito en la historia de la empresa, pues se iniciaron operaciones enmarcados como Corporación TALLARD, lo cual significó, además de muchos cambios a nivel organizacional y administrativo, el manejar nuevas líneas de productos como APPLE y CONVERGENCIA. En este sentido hubo un incremento sumamente importante tanto en las ventas como en el margen, con respecto al año anterior. Los gastos generales, por su parte, también se incrementaron con respecto al 2007 como una obvia consecuencia del crecimiento en las operaciones de TALLARD. Sin embargo, el resultado final del año 2008 fue positivo.

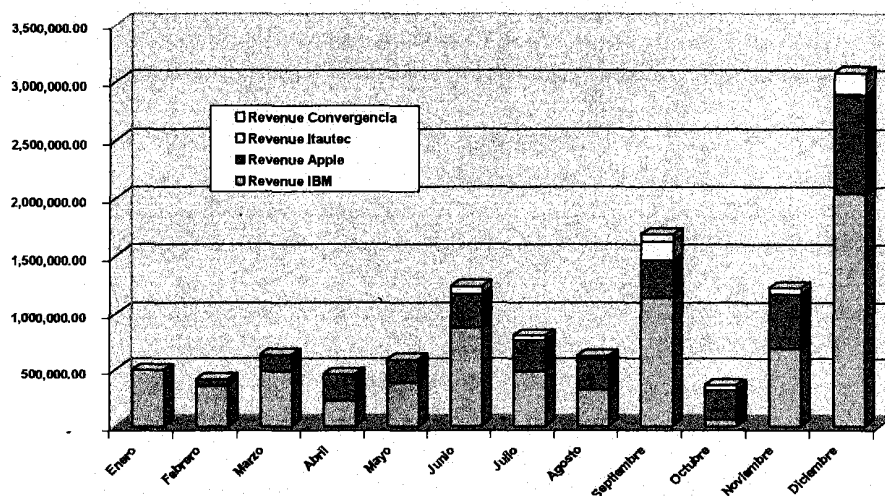
Desde el inicio de la empresa, hemos logrado un crecimiento de las operaciones medidas trimestralmente tanto en facturación como en los márgenes. El comportamiento de la utilidad bruta tiene más variaciones trimestre a trimestre, debido a que depende mucho de la mezcla de productos que se haya logrado. De todas maneras, la tendencia general, tanto en ventas como en márgenes muestra un crecimiento sostenido, siendo muy importante recalcar los extraordinarios resultados que se obtuvieron en el cuarto trimestre del 2008. Los resultados, trimestre a trimestre se pueden apreciar en el siguiente cuadro:





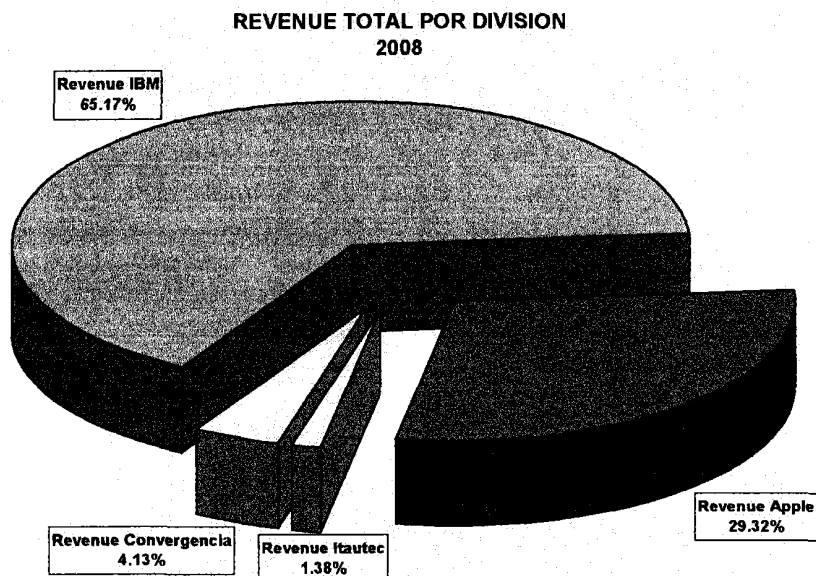
La evolución de las nuevas líneas de productos de TALLARD se puede observar en el siguiente cuadro:

**REVENUE MENSUAL POR DIVISION
2008**



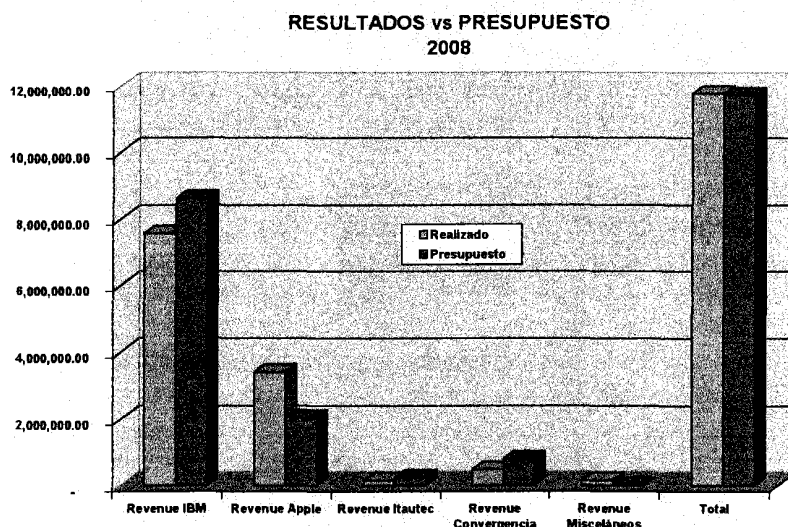
En el gráfico anterior se puede observar el crecimiento de las nuevas divisiones, sobretodo la de APPLE que logra llegar a casi un 30% de la facturación del año. Es un logro importante tomando en cuenta que el 2008 fue un año de arranque. La división de convergencia llega a un 4,13% y la división Itautec logra un 1,38% gracias a un negocio de kioscos cerrado con el Banco Pichincha, uno de los principales bancos del país, mismo que tiene una importancia estratégica para posicionar la marca. En el siguiente

gráfico se puede observar el porcentaje de participación de cada división en la facturación de productos de TALLARD.



2. Cumplimiento de los objetivos previstos

En el 2008, a nivel de total de ventas, se logró cumplir con los objetivos planteados, tal como se puede observar en el gráfico a continuación:

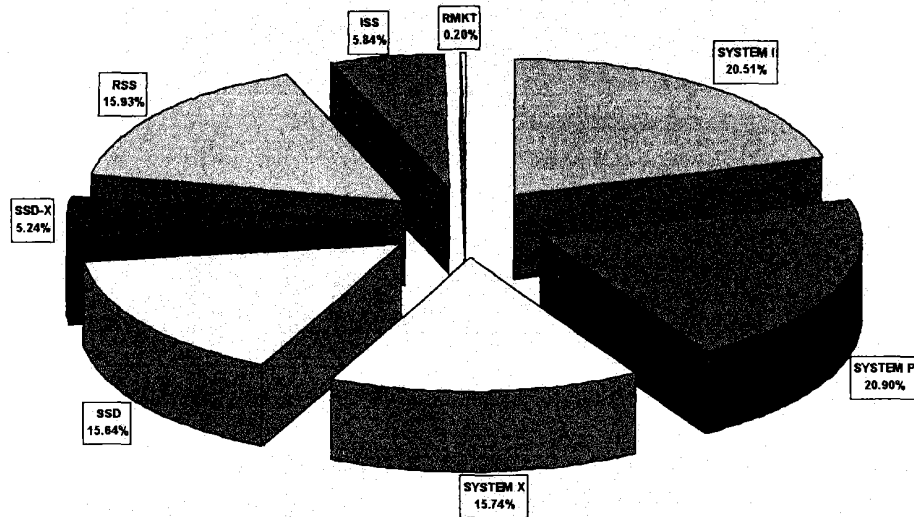


A nivel de divisiones, solamente APPLE logró sobrepasar los objetivos presupuestados en un 64,92%.

Con respecto a los resultados de la División IBM, que corresponden al 65,17% del total de ventas de productos, me permito informar que la mezcla de brands en el 2008 ha sido

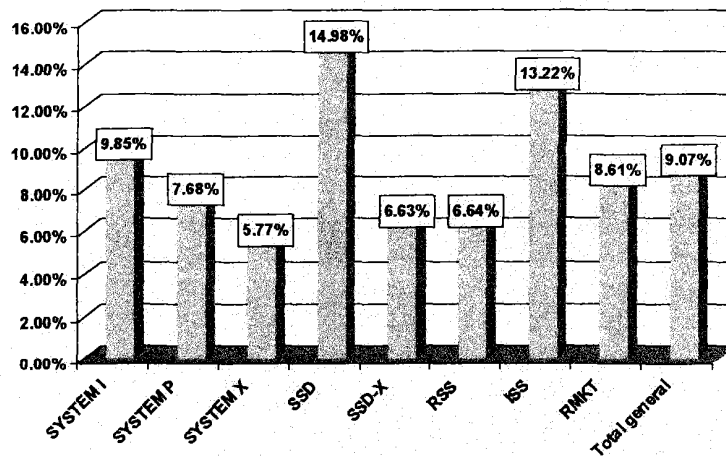
muy equilibrada, siendo de destacar el crecimiento de la brand de System X, que representa el 15,74% de las ventas IBM.

**VENTAS IBM POR BRAND
2008**



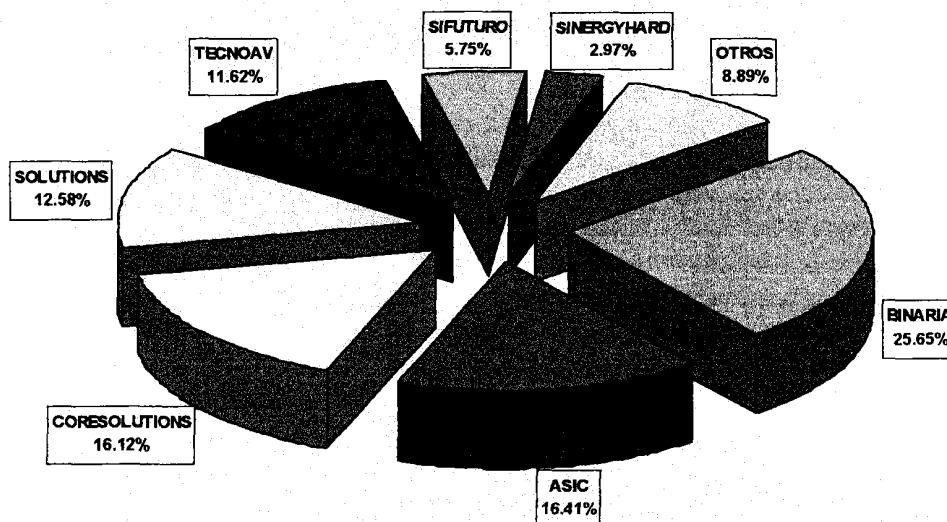
El margen general de la división IBM se ubicó en un 9,07% debido a un doble efecto por la disminución de los márgenes de las brands System I y System P con respecto a otros años y una mayor participación de brands como System X y RSS, que se manejan con unos porcentajes de ganancias menores a las demás. Es de anotar también que en el 2008 se iniciaron ventas de la brand de ISS, misma que ha tenido una importante participación con un margen de rentabilidad bastante atractivo

**MARGEN BRUTO POR BRAND IBM
2008**



En cuanto a la participación de los canales IBM en los resultados de esta división, el siguiente cuadro muestra los resultados del año 2008:

VENTAS IBM POR CANAL 2008

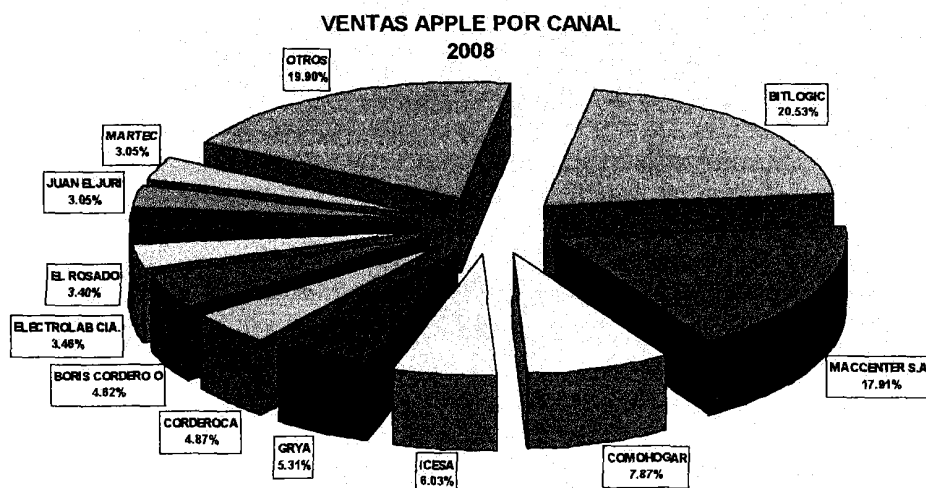


El mayor canal, en cuanto a ventas se refiere, fue BINARIA seguido muy de cerca de ASIC.

Los objetivos de compras planteados por IBM pudieron ser cumplidos en el segundo semestre del 2008 en las brands de System I y System P, lo cual se tradujo en significativos rebates que se empezaron a recibir en el 4to trimestre del 2008.

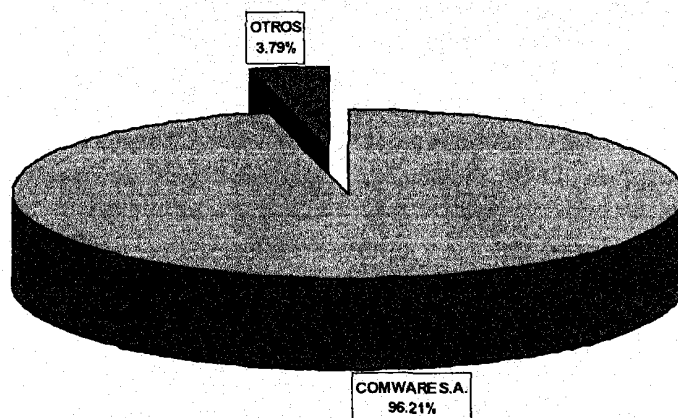
	1Q	1Q + 2Q	3Q	3Q + 4Q
System I	23.17%	66.99%	242.03%	144.23%
System P	65.91%	87.40%	110.51%	174.33%
System X	36.75%	59.67%	58.70%	77.25%
Storage	50.70%	53.19%	51.14%	59.95%
RSS	63.23%	93.17%	23.84%	42.24%
TOTAL	51.36%	73.77%	91.46%	101.03%

En la División APPLE, los canales más importantes fueron BITLOGIC seguido de MACCENTER. Es de resaltar asimismo, la participación de COMOHOVAR, ICESA y EL ROSADO, pues estos clientes forman parte de las cadenas más grandes de retail del país y tuvieron una importante participación, pese a que la mayor parte de sus operaciones se dieron en el último trimestre.



En cuanto a la División CONVERGENCIA, casi la totalidad de las ventas fueron realizadas al canal COMWARE.

**VENTAS CONVERGENCIA POR CANAL
2008**



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

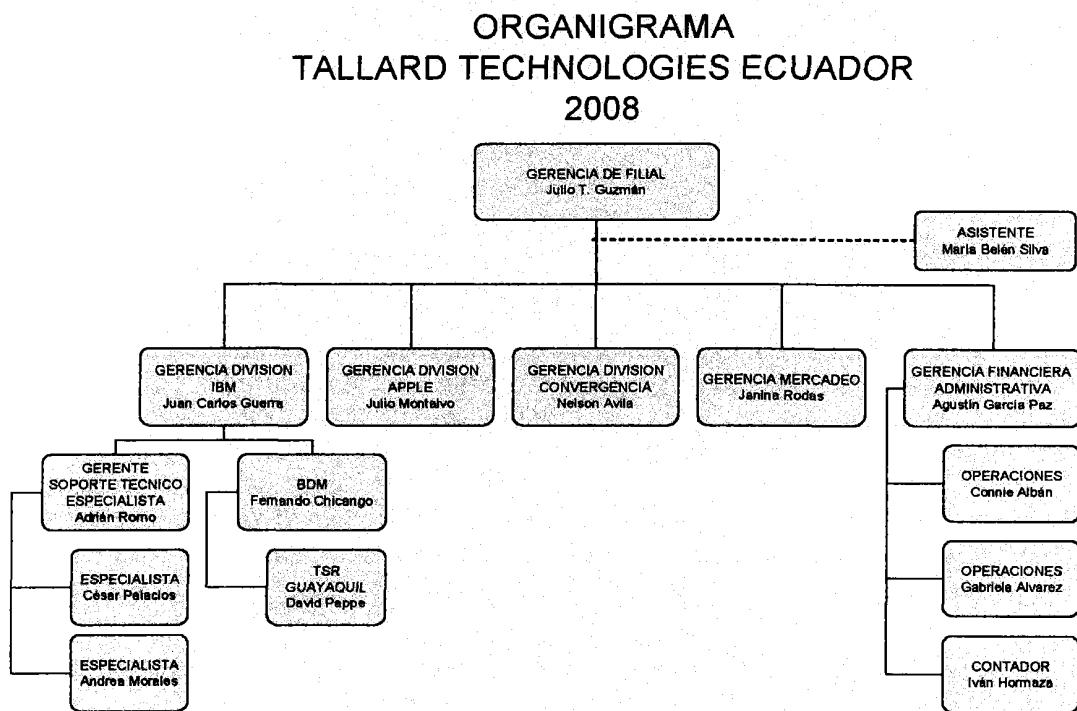
Todas las disposiciones de la Junta General y del Directorio de la compañía fueron cumplidas a cabalidad, para lo que pongo a su disposición todos los archivos de la compañía para cualquier revisión o información adicional que fuera requerida.

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

Como había indicado al inicio del presente informe, el año 2008 fue un año de grandes cambios para TALLARD: se crearon las Divisiones APPLE y Convergencia, se crearon puestos para manejar operaciones de ventas, iniciamos actividades como importadores y ahora se maneja una bodega para el inventario de productos. Es de resaltar también que en mayo de 2008 se concretó un nuevo cambio de oficinas a fin de disponer del espacio suficiente para las nuevas divisiones y tener capacidad de crecimiento para el futuro.

En la División IBM hubo un cambio en su dirección, contratándose a Juan Carlos Guerra en lugar de Rubí Donoso, quien había venido manejando la gerencia de IBM desde que se inició la empresa. Se contrató también a Fernando Chicango para el nuevo puesto de BDM (Brand Developer Manager) quien está a cargo del desarrollo de clientes para el Segmento Mid Market.

El organigrama de TALLARD a diciembre 2008 se puede observar en el siguiente gráfico:



En cuanto a los aspectos legales, ocurrieron dos hechos importantes en el 2008: en marzo de 2008 se perfeccionó el cambio de Razón Social de la Empresa, de ITECSA DEL ECUADOR S.A. a TALLARD TECHNOLOGIES ECUADOR S.A. y en diciembre de 2008 se inscribió una nueva Reforma a los Estatutos de la Empresa, que implicó amplios cambios sobretudo en la Representación Legal de la Empresa, que ahora pasa a estar a cargo de cuatro Gerentes Apoderados: Humberto González, como Gerente Presidente, Sergio Farache, como Gerente VicePresidente, Eduardo Archer de Castilho como

Gerente Tesorero y Chris Smith Meiser como Gerente Secretario. Mis mejores deseos de éxito para ellos en sus funciones.

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). Sin embargo, la crisis financiera global, desatada a final del año 2008, trajo como consecuencia una fuerte caída en los precios del petróleo, principal sustento de la economía del Ecuador. Esta baja en el precio del crudo, ha generado mucha expectativa en los sectores de la economía, que ven con mucha cautela, sobretudo, el futuro de la economía dolarizada del país. El gobierno, por su parte, ha estado embarcado en varias campañas electorales, la más importante de las cuáles se avecina para abril de 2009 con la elección de las principales dignidades del país. Este escenario hace pensar que la economía en el Ecuador, sobretudo en el primer semestre del 2009, tendrá un movimiento muy lento con políticas muy conservadoras de parte de los actores. Asimismo, debido a la disminución de los ingresos petroleros, se podría pensar que también el gasto público se verá restringido. Esto afectaría principalmente a las Divisiones IBM y CONVERGENCIA, cuyos productos son principalmente bienes de capital. La División APPLE, cuyos productos son de consumo masivo, podría tener una desaceleración menor pues la economía del país continúa en niveles altos de liquidez.

El comportamiento histórico de los principales agregados macroeconómicos, de acuerdo a los datos del Banco Central del Ecuador, ha sido:

Variables	DIC-04	DIC-05	DIC-06	DIC-07	DIC-08
Inflación mensual	-0.10%	0.46%	-0.03%	0.57%	0.29%
Inflación acumulada	1.90%	4.36%	2.87%	3.32%	8.83%
Tasa de interés pasiva	3.97%	4.30%	4.87%	5.64%	4.54%
Tasa de interés activa	8.03%	8.99%	9.86%	10.72%	9.16%
Precio exportación del petróleo (US\$ barril)	30.13	41.01	51.17	77.20	26.09
Variación del PIB (Año base 2000)	7.9	4.7	3.9	2.7	5.32

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 2007 y 2008.

Variaciones Verticales:

BALANCE GENERAL COMPARATIVO

	2007	Var. Vertical	2008	Var. Vertical
ACTIVO	3,640,935.17	100.00%	6,213,976.44	100.00%
ACTIVO CIRCULANTE	3,555,043.84	97.64%	5,964,194.63	95.98%
Disponibilidades	297,926.36	8.18%	319,952.19	5.15%
Clientes	2,109,391.89	57.94%	4,229,251.11	68.06%
Anticipos a Proveedores	35,978.08	0.99%	86,299.59	1.39%

Inventarios	758,716.32	20.84%	814,804.84	13.11%
Impuestos a Recuperar	353,031.19	9.70%	491,696.39	7.91%
Otros	-	0.00%	22,190.51	0.36%

ACTIVO PERMANENTE	85,891.33	2.36%	249,781.81	4.02%
Activo Fijo	139,652.79	3.84%	349,658.79	5.63%
(Depreciaciones)	-53,761.46	-1.48%	-99,876.98	-1.61%

PASIVO	2,694,283.08	74.00%	5,087,291.50	81.87%
PASIVO CIRCULANTE	2,694,283.08	74.00%	5,087,291.50	81.87%
Proveedores	2,409,056.97	66.17%	4,686,932.86	75.43%
Remuneraciones y Beneficios Sociales a Pagar	21,950.93	0.60%	26,564.83	0.43%
Impuestos a Pagar	137,718.26	3.78%	118,543.81	1.91%
Deuda Casa Matriz	-	0.00%	-	0.00%
Otros	125,556.92	3.45%	255,250.00	4.11%

PATRIMONIO	946,652.09	26.00%	1,126,684.94	18.13%
Capital Suscrito y Pagado	841,360.00	23.11%	841,360.00	13.54%
Reservas	-	0.00%	20,737.98	0.33%
Aportes Futuras Capitalizaciones	-	0.00%	-	0.00%
Resultados Ejercicios Anteriores	-102,087.65	-2.80%	84,554.12	1.36%
Resultado del Ejercicio	207,379.74	5.70%	180,032.84	2.90%

PERDIDAS Y GANANCIAS COMPARATIVO

	2007	Var. Vertical	2008	Var. Vertical
VENTAS	7,795,694.34	100.00%	11,509,573.54	100.00%
Ventas Netas	7,795,694.34	100.00%	11,509,573.54	100.00%
COSTO DE VENTAS	6,928,831.07	88.88%	10,440,377.82	90.71%
Costo de Ventas	6,928,831.07	88.88%	10,440,377.82	90.71%
UTILIDAD BRUTA	866,863.27	11.12%	1,069,195.72	9.29%
OTROS INGRESOS	267,334.88	3.43%	273,672.51	2.38%
Business Initiatives	111,199.48	1.43%	153,370.38	1.33%
Partner Rewards	28,659.87	0.37%	15,152.83	0.13%
Incentivos RSS	6,347.65	0.08%	15,132.60	0.13%
Cumplimiento de Cuota	74,678.40	0.96%	62,366.14	0.54%
Otros	46,449.48	0.60%	27,650.56	0.24%
GASTOS	926,818.41	11.89%	1,162,835.39	10.10%
Gastos de Personal	399,784.42	5.13%	511,199.31	4.44%

Gastos Generales	64,117.92	0.82%	109,811.60	0.95%
Gastos de Promoción	68,009.29	0.87%	68,614.69	0.60%
Gastos Comerciales	91,364.95	1.17%	159,388.52	1.38%
Gastos de Comunicación	12,015.00	0.15%	22,436.88	0.19%
Depreciaciones	28,730.64	0.37%	52,341.28	0.45%
Gastos de Ocupación	4,467.68	0.06%	7,009.57	0.06%
Gastos Corporativos	210,232.97	2.70%	137,795.41	1.20%
Gastos Institucionales	22,157.76	0.28%	15,651.53	0.14%
Gastos Financieros	8,187.75	0.11%	32,051.13	0.28%
Otros Gastos	17,750.03	0.23%	46,535.47	0.40%

UTILIDAD NETA **207,379.74** **2.66%** **180,032.84** **1.56%**

Variaciones Horizontales:

BALANCE GENERAL COMPARATIVO

	2007	Var. Horizontal	2008
ACTIVO	3,640,935.17	70.67%	6,213,976.44
ACTIVO CIRCULANTE	3,555,043.84	67.77%	5,964,194.63
Disponibilidades	297,926.36	7.39%	319,952.19
Clientes	2,109,391.89	100.50%	4,229,251.11
Anticipos a Proveedores	35,978.08	139.87%	86,299.59
Inventarios	758,716.32	7.39%	814,804.84
Impuestos a Recuperar	353,031.19	39.28%	491,696.39
Otros	-	0.00%	22,190.51
ACTIVO PERMANENTE	85,891.33	190.81%	249,781.81
Activo Fijo	139,652.79	150.38%	349,658.79
(Depreciaciones)	-53,761.46	-85.78%	-99,876.98
PASIVO	2,694,283.08	88.82%	5,087,291.50
PASIVO CIRCULANTE	2,694,283.08	88.82%	5,087,291.50
Proveedores	2,409,056.97	94.55%	4,686,932.86
Remuneraciones y Beneficios Sociales a Pagar	21,950.93	21.02%	26,564.83
Impuestos a Pagar	137,718.26	-13.92%	118,543.81
Deuda Casa Matriz	-	0.00%	-
Otros	125,556.92	103.29%	255,250.00
PATRIMONIO	946,652.09	19.02%	1,126,684.94
Capital Suscrito y Pagado	841,360.00	0.00%	841,360.00
Reservas	-	0.00%	20,737.98
Aportes Futuras Capitalizaciones	-	0.00%	-
Resultados Ejercicios Anteriores	-102,087.65	182.83%	84,554.12
Resultado del Ejercicio	207,379.74	-13.19%	180,032.84

PERDIDAS Y GANANCIAS COMPARATIVO

	2006	Var. Horizontal	2007
VENTAS	7,795,694.34	47.64%	11,509,573.54
Ventas Netas	7,795,694.34	47.64%	11,509,573.54
COSTO DE VENTAS	6,928,831.07	50.68%	10,440,377.82
Costo de Ventas	6,928,831.07	50.68%	10,440,377.82
UTILIDAD BRUTA	866,863.27	23.34%	1,069,195.72
OTROS INGRESOS	267,334.88	2.37%	273,672.51
Business Initiatives	111,199.48	37.92%	153,370.38
Partner Rewards	28,659.87	-47.13%	15,152.83
Incentivos RSS	6,347.65	138.40%	15,132.60
Cumplimiento de Cuota	74,678.40	-16.49%	62,366.14
Otros	46,449.48	-40.47%	27,650.56
GASTOS	926,818.41	25.47%	1,162,835.39
Gastos de Personal	399,784.42	27.87%	511,199.31
Gastos Generales	64,117.92	71.27%	109,811.60
Gastos de Promoción	68,009.29	0.89%	68,614.69
Gastos Comerciales	91,364.95	74.45%	159,388.52
Gastos de Comunicación	12,015.00	86.74%	22,436.88
Depreciaciones	28,730.64	82.18%	52,341.28
Gastos de Ocupación	4,467.68	56.90%	7,009.57
Gastos Corporativos	210,232.97	-34.46%	137,795.41
Gastos Institucionales	22,157.76	-29.36%	15,651.53
Gastos Financieros	8,187.75	291.45%	32,051.13
Otros Gastos	17,750.03	162.17%	46,535.47
UTILIDAD NETA	207,379.74	-13.19%	180,032.84

De estos cuadros se desprende:

- Las ventas crecen en un 47,64% y la utilidad bruta en un 23,34%
- El rubro otros ingresos, en donde se registran principalmente los incentivos de IBM, también muestra un crecimiento del orden del 2,37%
- Sin embargo de lo anterior, la utilidad neta disminuye en un 13,19% respecto al año anterior, debido al efecto principalmente de:
 - El margen bruto en ventas decrece del 11.12% en el 2007 al 9.29% en el 2008, debido a que las nuevas divisiones manejan menores márgenes y la

División IBM, como se indicó al inicio de este informe, bajó su margen promedio debido a nueva mezcla de brands.

- La participación de otros ingresos respecto a ventas es en el 2008 (2.38%) menor que en el 2007 (3.43%).
- Las nuevas divisiones no estuvieron operativas en la totalidad del año, por lo que los nuevos gastos incurridos pueden ser mejor absorbidos en los siguientes periodos en que la operativa sea por el año completo. Sin embargo es importante mencionar que, con respecto a la totalidad de ventas, en el 2008 se consigue una mejor participación de la totalidad de gastos (10.10%) con respecto al 2007 (11.89%)
- La estructura financiera de la empresa tiene un importante crecimiento respecto del año anterior, creciendo los activos en un 70.67% y siendo el rubro más importante dentro de éstos, la cartera de clientes, que crece en más de un 100% respecto al 2007.
- Este crecimiento en los activos estuvo financiado casi en su totalidad por un crecimiento en los pasivos, específicamente en el rubro "Proveedores".

INDICADORES

2008

LIQUIDEZ

Capital de Trabajo (000)	876,903.13
Indice de Liquidez	1.17

RESULTADOS

Utilidad Neta sobre Ventas	1.56%
Rotación de Activos (Veces)	1.85

ENDEUDAMIENTO

Apalancamiento (Act / Pat)	5.52
Endeudamiento (Pas / Act)	81.87%

SOLVENCIA

Solvencia (Pat / Act)	18.13%
-----------------------	--------

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 2008 sean mantenidas en la empresa, de tal manera de mejorar la estructura de capital, acorde a las perspectivas de crecimiento que tenemos para el año 2009 y

venideros, punto que considero muy necesario debido a que las nuevas líneas de negocios demanda nuevas y mayores inversiones en capital de trabajo.

En virtud de lo dispuesto en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y su Reglamento, que establece que las utilidades que se decidan reinvertir, a fin de obtener un descuento de 10 puntos porcentuales en el Impuesto a la Renta, deban ser utilizadas en la adquisición de bienes de capital, no recomiendo como posible el que se realice un proceso de capitalización de utilidades retenidas en el 2008, pues las inversiones que se preveen se deberían centrar, como expuse en el párrafo anterior, en incrementar el capital de trabajo.

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 2008, me permito recomendar lo siguiente:


- El crecimiento en la estructura financiera responde al crecimiento en las ventas, lo cual implica un crecimiento en el capital de operación. Es de esperarse que las necesidades de capital de operación sigan creciendo en los años venideros, por lo que me permito recomendar a los accionistas que se realice un incremento de capital que permita financiar de manera óptima el capital de operación requerido
- 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.
- Focalización de los canales actuales y futuros en el mercado de la Ciudad de Guayaquil y apertura de nuevas plazas. Desarrollo de nuevos canales para el segmento de MidMarket de la División IBM.
- Búsqueda de mayor rotación de venta de la División IBM, para lo que se analizará el mantener inventarios de productos Open Distribution
- 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.
- 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
CS 654201

13 ABRIL 2009

Renato Mantovani
Fono. 13078
TALLARD_BR

Av. 12 de Octubre y Francisco Salazar Esquina
Edificio CONCORDE. Piso 7.
PBX (5932) 252-5881
Web www.tallard.com
Quito, Ecuador

 13