

Quito, 24 de abril de 2009

Señor Doctor  
Guido Bravo D.  
**Presidente**  
**Ingeniería y Comercio Integrados Cía. Ltda. LIDERING**  
Presente

De mi consideración:

En cumplimiento a las disposiciones de los estatutos de la Compañía, cúmpleme poner en su conocimiento y por su digno intermedio en conocimiento de los señores accionistas, el Informe Anual de Gestión para que sea tratado en la Junta General Ordinaria.

**Recursos Humanos:**

El ingeniero Javier Páez A, renunció a su cargo de Gerente Técnico en el mes de Junio de 2008, con el propósito de asistir a su curso de MBA del INCAE, en Costa Rica; razón por la cual a partir del mes de Julio de 2008, se efectuaron alianzas estratégicas comerciales con el ingeniero Vicente Alarcón y la Empresa ETECO, con el fin de ejecutar la compra venta de medidores electrónicos y equipos de turbinas hidráulicas.

Debo resaltar que las funciones que las venía cumpliendo el Ing. Javier Páez, han sido asumidas en su totalidad por la Gerencia General y el gran soporte de servicios profesionales de la Ing. Geovanna Ron, por lo que para el año 2009 recomiendo la Contratación como profesional de planta de LIDERING.

**Aspectos Técnicos:**

Durante el presente año se ha concretado, la distribución exclusiva de equipos de medición eléctrica con equipos electrónicos marca Sanxing, con sede en China. Se han concretado alianzas estratégicas con importantes empresas internacionales suministradoras de equipos y con empresas nacionales para efectuar el diseño, construcción y montaje sobre la modernización de centrales, subestaciones eléctricas, protecciones eléctricas y demás trabajos que así lo exijan.

Se ha continuado con las visitas a las Empresas Eléctricas y petroleras del País para posesionar el nombre y específicamente para conocer sus requerimientos y

*Redy*



posibilidades de contratación de servicios y equipos; sin embargo, es importante mencionar que el sector eléctrico donde hemos realizado la mayor actividad ha permanecido completamente estancado durante el año 2008 igual como sucedió durante el año inmediato anterior, lo que ciertamente ha contrareestado nuestros esfuerzos para impulsar el desarrollo de la Empresa.

### Aspectos Económicos

Estos fueron realizados con la más absoluta austeridad, velando por los intereses de la empresa y considerando que su nivel de ingresos todavía no permite realizar inversiones para mejorar sus activos.

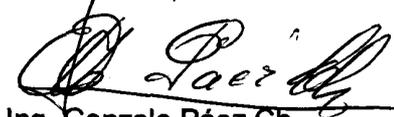
El Estado de Resultados del año 2008, determina una pérdida de US \$ 29.196,63, valor que será recuperado en el primer semestre del año 2009, con las respectivas facturas de los contratos suscritos en 2008 pero cuya entrega recepción se efectuará en los primeros meses del 2009, en consecuencia, no representa riesgo para la empresa puesto que existen valores que están en proceso de ingresar en el próximo año.

En total los valores en contratos en el año 2008, fueron de US 226.236,75 dólares, mientras que como ingresos reales facturados se obtuvo para el año 2008 el valor de US \$ 106.861,75 dólares más US \$ 108,34 dólares de otros ingresos; los costos y gastos efectuados en el año 2008 fueron US \$ 136.166,72 dólares, dejando una pérdida contable del ejercicio de US \$ 29.196,63 dólares, valor que como se mencionó anteriormente, no representa riesgo para la Empresa porque será un ingreso que se contabilice una vez terminados los trabajos en el mes de enero y febrero del 2008.

Con la gestión realizada y una vez que la Empresa ya ha sido calificada en varias empresas eléctricas importantes, se vislumbra una mayor cantidad de trabajo y consecuentemente de ingresos especialmente en contratos con el sector eléctrico que presenta una mayor actividad y ejecución de proyectos.

Aprovecho la oportunidad para expresarles mis sentimientos de alta consideración y estima.

Atentamente,



Ing. Gonzalo Páez Ch.  
Gerente General

