

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES DE LA ADMINISTRACION DE LA COMPAÑÍA TOINETWORK ECUADOR S.A. A LOS ACCIONISTAS POR EL AÑO 2008

1) CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.

Los efectos adversos de la crisis económica global comenzaron a reflejarse progresivamente en la economía durante el último trimestre del 2.008, a través de la significativa reducción de las exportaciones, principalmente por la caída del precio internacional del petróleo, la importante disminución de las remesas de los migrantes y las restricciones al financiamiento externo. Como resultado, el Ecuador registra un importante déficit de balanza comercial y de pagos, contracción del medio circulante y reducción de operaciones crediticias. Las medidas tomadas por el Gobierno incluyen la restricción de importaciones mediante la asignación de cupos e incremento de derechos arancelarios, la creación de un nuevo impuesto sobre los fondos disponibles e inversiones que las instituciones financieras privadas y compañías registradas en el Consejo Nacional de Valores mantengan en el exterior e incremento del impuesto a la salida de divisas al 1%. Las medidas anunciadas por el Gobierno del Ecuador incluyen la búsqueda de US\$1,500 millones en créditos de organismos multilaterales y el análisis de alternativas para dotar de liquidez al sistema financiero.

Los coletazos de la crisis financiera mundial han empezado a evidenciarse en gran sector de la industria, es por esto que se han tomado prevenciones en el control minucioso del capital de trabajo, el aumento de ahorro en los costos innecesarios y esencialmente la eficiencia que debemos mostrar ante nuestros clientes en capacidad de respuesta y eficiencia.

El panorama durante el año 2.009 se avecina similar, a la puerta de tener nuevas elecciones presidenciales y del resto de designaciones tanto municipales como a nivel legislativo. Esto sin duda alguna hará que exista gran incertidumbre en los destinos del país, y paralelamente afectará en la demanda por parte de los consumidores, intercediendo en la disminución del volumen de ventas. Por tal razón insistiremos en evitar costos y gastos innecesarios, transformándolos a su vez en recursos productivos.

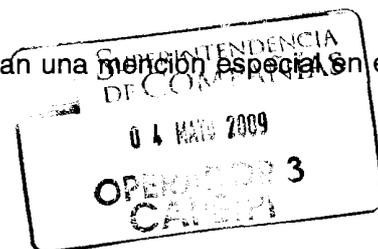
Al analizar en forma global los estados financieros podemos observar que al 31 de diciembre del 2.008, la empresa obtuvo una pérdida por el valor de US\$601,31.

2) DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.

Las operaciones del año 2008 se realizaron conforme a los términos de los estatutos sociales y a las disposiciones de las Juntas Generales de Accionistas realizadas durante el año, en las cuales asistieron todos los accionistas por sus propios derechos o a través de representación.

3) HECHOS EXTRAORDINARIOS.

No ocurrieron otros hechos extraordinarios que merezcan una mención especial en el ámbito administrativo, laboral y legal.



159686

4) SITUACION FINANCIERA.

a) ESTADO DE RESULTADOS.

La empresa obtuvo una pérdida del ejercicio por la cantidad de US\$601,31 al 31 de diciembre del 2.008, lo que indica que la alta Gerencia dará el impulso comercial necesario, para incrementar el volumen de ventas y se focalizará esencialmente en evitar costos y gastos innecesarios, y transformar todos y cada uno de los recursos en productivos.

b) ESTADO DE SITUACION.

Nuestro índice solvencia activos corrientes / pasivos corrientes nos da igual a 0.23, justamente debido a que la empresa inició sus operaciones en marzo del 2.008, y no existió mayor operación, tan solo se realizaron ciertos gastos en equipos de telecomunicación.

El detalle de estas transacciones está a disposición de los accionistas en los estados financieros.

5) DESTINO DE LAS UTILIDADES.

Por los motivos expuestos la empresa no obtuvo resultado alguno, por lo que se tiene previsto durante el año 2.009 darle nuevamente operación a la compañía.

6) RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA 2009

Durante el año 2.009, se impulsará fuertemente el posicionamiento comercial de la compañía mediante el apoyo a sus representantes de ventas. Se diversificará productos y mejorará servicios. Incursionaremos en el mercado de capacitación brindando nuevas y mejores propuestas de negocios para nuestros representantes.

No descuidaremos el área de comercialización en búsqueda de nuevas oportunidades de negocio que esta presenta y seguir con una estrategia de focalización de costos en las áreas productivas.

Finalmente aprovecho la oportunidad para agradecer el apoyo y confianza que he recibido de ustedes.

Atentamente,

~~CARLOS ALBERTO PINO / ADO~~
Ing. Carlos Alberto Pino
GERENTE GENERAL
TOINETWORK ECUADOR S.A.



Quito, a Abril del 2.009