

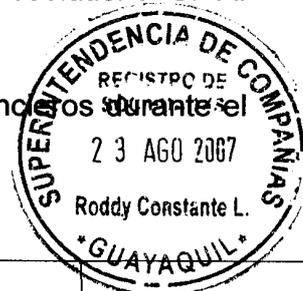
Señores
ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA
MICROSOLUTIONS S.A.
Ciudad

Estimados Accionistas:

Habiendo concluido el ejercicio económico de 2.006 y en cumplimiento con las disposiciones legales y estatutarias, me es grato poner a disposición a ustedes el informe que contiene las gestiones realizadas como Gerente de esta Compañía.

Las ventas decrecieron en el 2006 con relación al año anterior. WYSE fue la marca más vendida en este año, sus productos principales, los terminales V30 y V90, ocuparon el casi el 22% de nuestras ventas, seguido por los productos SYMANTEC así como los servicios ofrecidos por esta misma marca. En este año, los esfuerzos han sido ampliar la cartera de clientes de la empresa y a su vez concentrar esfuerzos en catapultar los productos de las marcas que Microsolutions S. A. representa, para así llegar a ser líderes en el mercado nacional.

A continuación expongo un resumen de los principales datos financieros durante el presente ejercicio económico:



BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	29.743.73	PASIVO CORRIENTE	16.003.52
ACTIVO FIJO	20.928.26	PASIVO LARGO PLAZO	24.250.00
ACTIVO DIFERIDO	7306.16	PATRIMONIO	24.923.50
ACTIVO A LARGO PLAZO	7198.87		
TOTAL DEL ACTIVO	65.177.02	TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	65.177.02

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2006

INGRESOS	105.408.93
TOTAL DE INGRESOS	105.408.93
EGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	101112.07
RESULTADO PTE. EJERCICIO	4.296.86

Uno de los objetivos para el ejercicio 2007, es aumentar nuestra oferta de bienes, agregando a nuestro portafolios productos orientados a suplir las necesidades del mercado en segmentos estratégicos como Telefonía IP y equipos de Networking.

Otro de los objetivos de Microsolutions S. A. es posicionar un producto nuevo en el mercado ecuatoriano, este es Provisión Networks, cuya participación el total de ventas en el 2006 fue de apenas del 3.79% logradas solo desde el segundo semestre.

Para nosotros posicionar Provisión Networks como un producto sólido en el mercado ecuatoriano es una tarea importante y nuestro reto en el 2007.

Lograr fortalecer nuestra imagen a nivel nacional, mantener los niveles de satisfacción de los clientes así como mejorar nuestros niveles de gestión y la calidad de los procesos internos en busca de la optimización y buen uso de nuestros recursos son también metas propuestas por la gerencia para este año que se espera conseguir con el pasar de los días en el 2007.

Esperando haber cumplido con las gestiones encomendadas, no me queda más que agradecerles por la confianza depositada y el apoyo recibido.

Atentamente,

GABRIELA HIDALGO CORDOVA
GERENTE

