



112940

**INFORME DE GERENCIA AÑO 2006
GERENCIA GENERAL
HUNTSAT S.A.**

SEÑORES ACCIONISTAS

En cumplimiento con los estatutos de la empresa y de conformidad con las normas legales vigentes, presento a la Asamblea General de Accionistas, este informe, en donde se consignan las actividades más relevantes ejecutadas durante el 2006.

Situación del Ecuador

Una revisión de los principales informes internacionales que clasifican países de acuerdo a una serie de criterios económicos y sociales, revelan que el Ecuador no tiene un buen crecimiento en comparación con el resto de países latinoamericanos.

A pesar del importante incremento en los ingresos petroleros que se inició hace tres años, el crecimiento en el PIB (12.1%) no ha resultado en una recuperación del poder adquisitivo de la población a los niveles de 1997, antes de las crisis financieras, revela un informe del PNUD.

Mientras que el desempeño macroeconómico recibe buenas calificaciones, dados los excedentes fiscales, la inflación bajo control y la falta de un mercado paralelo de divisas, estos factores positivos están ampliamente superados por la pésima calidad de las instituciones, la corrupción rampante, y la generalizada interferencia con los mercados. La visión de las instituciones internacionales es marcadamente distinta de aquel manifestado por el presidente electo, al haber manifestado que con su presidencia "llega a su fin la larga noche neoliberal". En lo que a neoliberalismo respecta, el Ecuador es uno de los países menos neoliberales del mundo.

El año pasado el Ecuador logró cierto crecimiento económico, impulsado por los altos precios del petróleo y una menor interferencia de la política en relación a lo que fue el caso en el 2005, a pesar de la campaña electoral. Por otra parte, no se detecta ningún progreso en la adaptación de la economía a las necesidades de la globalización.

Este año se inicia como el anterior, con un alto precio del petróleo que alimenta a la economía, moderado crecimiento económico, baja inflación. La diferencia es la política, ya que el presidente electo anhela una Asamblea Constituyente que rescriba las reglas del funcionamiento económico y político, posiblemente con una reducción de manera significativa el ámbito de la economía de mercado.

Pero difícilmente la oposición política va a colaborar en este objetivo, ya que involucra minimizar o incluso desaparecer al Congreso Nacional. Por lo que se dan las condiciones para enfrentamientos políticos de alta intensidad; como resultado de las posturas del gobernante y de los sectores de oposición, a la fecha, el país es testigo apacible en un proceso de política incierto, con un mercado de recesión y con



SHERLOC
TECHNOLOGY SOLUTIONS

Del desenlace de esta confrontación dependerá el avance que tenga el nuevo Presidente en la conducción del Ecuador por la senda socialista con la que se ha comprometido, ahora, ya cumplidos dos meses de su gestión, no se vislumbra el destino al que deberemos arribar en el corto plazo.

Principales Indicadores Económicos

| Indicador Fuente | Cantidad | Aumento Anual | Período |
|----------------------------------|--------------|---------------|-----------------|
| PIB BCE | \$ 40,9 mm | 12,1 % | 2006 |
| PIB per capita BCE | \$ 3.050 | 10,5 % | 2006 |
| Desempleo BCE | 9,0 % | - 0,3 p | Dic 06 / Dic 05 |
| Deuda pública BCE | \$ 13,7 mm | - 2,4 % | Ene-Nov 2006 |
| Deuda privada BCE | \$ 6,2 mm | - 0,9 % | Ene-Nov 2006 |
| Riesgo país BCE | 873 | 248,0 p | Ene 9/2007 |
| RMI libre disponible. BCE | \$ 2.023,3 m | - 5,8 % | Dic 29/2006 |
| IPC BCE | 106,4 % | 2,9 % | Dic 06/Dic 05 |
| Tasa activa referencia. | 9,4 % | 1,5 p | Ene 1-7/07 BCE |
| Tasa máxima convencional. BCE | 14,8% | - 0,5 p | Ene 2007 |
| Importaciones BCE | \$ 11.042 m | 16,9 % | Ene-Nov 2006 |
| Exportaciones BCE | \$ 11.371 m | 24,7 % | Ene-Nov 2006 |

Sector Automotriz

Plano Internacional:

El mercado mundial de automóviles está en proceso de aumento de la competencia y de crecimiento en la internacionalización de su producción. Las inversiones realizadas y los consecuentes aumentos de la productividad han ocasionado un aumento de la capacidad de producción mundial.

El mercado cambiante exige una altísima capacidad de adaptación y competencia de las firmas automotrices para contender en todo el mundo.

Las empresas deben lograr mayor flexibilidad en las fábricas para producir lo que los clientes desean y lo que se está vendiendo bien. La idea es empatar el desarrollo de productos, la mercadotecnia y la manufactura más estrechamente.

La principal tendencia de la competencia por el momento se encuentra en el desarrollo de productos. Cada compañía está tratando de competir en todos los



segmentos del mercado, con una gran cantidad de modelos de segmentos, diseñados para atraer a un tipo específico de consumidor, y renovarlos con la rapidez suficiente para conservar fresco el interés.

Por otra parte, el negocio se ha vuelto menos riesgoso ahora que los ingenieros usan computadoras para acelerar el desarrollo de nuevos modelos y variantes.

Dado el enorme rango de modelos que las empresas deben ofrecer, han encontrado que necesitan fábricas flexibles, capaces de cambiar la manufactura de un modelo a otro para llenar la demanda fluctuante. Honda fue el primero en lograrlo, organizando su planta global de fábricas de modo que cualquiera de ellas pudiesen hacer cualquier vehículo, con sólo cortos retrasos.

Otro modo de ahorrar dinero es el diseño de vehículos para manufactura más simple y barata, incluso cuando se trata de una marca de buena participación en otros segmentos.

Plano Nacional:

Presentamos un comparativo de las ventas de los 2 últimos años -2005 y 2006- ordenadas por marcas:

| MARCA | Unidades | | Participación | | Incremento | |
|------------|----------|----------|---------------|----------|-------------|------------|
| | Año 2005 | Año 2006 | Año 2005 | Año 2006 | en unidades | porcentual |
| CHEVROLET | 37,594 | 39,855 | 47% | 47% | 2,261 | 6% |
| HYUNDAI | 9,436 | 9,514 | 12% | 11% | 78 | 1% |
| MAZDA | 5,343 | 7,503 | 7% | 9% | 2,160 | 40% |
| TOYOTA | 5,713 | 6,328 | 7% | 7% | 615 | 11% |
| FORD | 2,650 | 3,494 | 3% | 4% | 844 | 32% |
| KIA | 3,449 | 3,029 | 4% | 4% | 420 | -12% |
| NISSAN | 3,004 | 3,008 | 4% | 4% | 4 | 0% |
| RENAULT | 1,504 | 2,030 | 2% | 2% | 526 | 35% |
| VOLKSWAGEN | 3,371 | 1,840 | 4% | 2% | 1,531 | -45% |
| PEUGEOT | 1,631 | 1,440 | 2% | 2% | 191 | -12% |
| OTRAS | 6,715 | 6,464 | 8% | 8% | 251 | -4% |
| TOTAL | 80,410 | 84,505 | 100% | 100% | 4,095 | 5% |

A nivel general las 10 principales marcas representaron para los 2 años el 92% del mercado con un incremento en ventas de 4.095 unidades (crecimiento del 5%). La marca líder en el país sigue siendo Chevrolet con una participación idéntica para los 2 años (47%) y un incremento en unidades del 6%.

Cabe destacar el importante crecimiento de 2 puntos porcentuales en el mercado por parte de Mazda (pasa del 7% al 9%) con un incremento en sus ventas del 40% (2.160 unidades más que el 2005), hecho que se da en función del gran retroceso de Volkswagen, que pierde 2 puntos de participación (pasa del 4% al 2%), esto es, pasa de vender 3.371 unidades en el 2005 a tan solo 1.840 en el 2006.



Ford sube un punto en participación (pasa del 3% al 4%), vendiendo 844 unidades más que el 2005 y finalmente, la marca KIA, sin embargo de mantener la misma participación del 4% vendió 420 unidades menos que el año pasado.

HuntSAT S.A. – SHERLOC Technology Solutions

Para la empresa el 2006 ha constituido el año de la consolidación de la estructuración y diseños de gestión inherente al giro del negocio. Ha sido un reto de gerencia sustentar el crecimiento de la empresa en estos dos años de permanencia en el mercado en la actualidad contamos con 8 sucursales en las cuales brindamos proporcionalmente al tamaño de cada una de ellas los mismos servicios que en ciudad de Quito (en la cual la participación de ventas es mayor).

Ha sido importante el esfuerzo de mantener personal con experiencia y capacitado conforme a las necesidades del negocio e implementar áreas relacionadas que por el tiempo de operación de la empresa fue necesario hacerlo y contar con nueva estructura para esas actividades. En este sentido el aprendizaje de la empresa ha sido constante con continuas revisiones de los aspectos que afectaban el logro de objetivos y replantear la política con el fin de favorecer los intereses empresariales; como fue el caso de iniciar el retiro de equipos cuando el cliente no aceptaba renovar el servicio de su dispositivo. Como consecuencia la logística de importaciones y su apalancamiento fueron afectados favorablemente.

La mayor actividad de la empresa, que se vio reflejada en un crecimiento del 41% comparada con el año 2005; fue especializando las áreas de soporte con las cuales la gerencia lidera la empresa. Las necesidades de control interno, calidad de información contable y financiera estandarización y normalización, control de gestión financiera y gastos; fueron desarrolladas en forma constante con la Subgerencia Financiera y Administración logrando documentar una Carpeta Master de estándares y normas. Similar acción se ha implementado en las áreas de soporte de Operaciones, Inteligencia, Ventas, Renovaciones, Logística, y Tecnología; con las cuales el crecimiento en experiencia y desempeño ha sido valioso para el resultado de la gestión en general. Este personal que se constituye en el equipo o Staff con cual la gerencia desarrolla sus actividades ha permanecido desde el inicio de sus labores específicas enriqueciendo su labor y conocimiento en función del logro de los objetivos que nos propusimos junto con la Presidencia de HuntSAT S.A.

Entre los aspectos más relevantes sobre el período mencionaré los siguientes:

- Ventas de 5872 dispositivos SHERLOC Satelital, en relación a las ventas realizadas en el año 2005 que fue de 4.159, esto es, 1.713 unidades más (41% de crecimiento); por un monto de facturación de USD2.687.000.00 dólares y acumulando 11.026 dispositivos instalados entre junio del 2004 a diciembre del 2006.
- Nuestra participación en el mercado considerando ventas totales de la industria fue del 7% en comparación al 5% del 2005. Las ventas totales de la



industria en el 2006 fueron 84.505 unidades (fuente Anuario 2006 AEADE) y nuestras ventas de 5872 unidades.

Nuestra participación en el mercado de financiamiento total (70% de las ventas 2006) fue del 10% mientras que en el 2005 representó el 7%.

La participación en nuestro segmento (precio mayor a USD\$18.000.00) considerando el 70% de las ventas financiadas fue del 24% en comparación del 17% del 2005 (la industria vendió en el 2005, 80.410 unidades vendidas y nuestras ventas fueron 4159 dispositivos).

El crecimiento de la industria fue del 5% mientras que el crecimiento de nuestras ventas en unidades fue del 41%.

- Con relación a nuestro principal proveedor CFC Ecuador hemos reducido en forma estratégica el porcentaje de dependencia modificando la composición por generador y hemos incrementado la participación de Ventas Directas. En el año 2006 el porcentaje de negocios relacionados a CFC fue del 59%, BAU con una participación del 23% del total 2006. Las Ventas Directas fueron del 16%.

- Renovaciones de 2460 renovaciones efectivas y 880 equipos desinstalados que equivalen a 3.340 gestiones con clientes; con un monto de facturación por renovaciones de USD\$761.500.00 (si todos los equipos retirados fueran reinstalados su potencial de afectación a la facturación de USD\$391.000.00). En el 2005 las renovaciones fueron 321, la producción del 2006 representan 3.019 unidades más y representan un crecimiento del 940%.

- Nuestro porcentaje de efectividad en recuperaciones de vehículos robados es del 95 % desde junio del 2004 a diciembre del 2006; lo que representa un monto de recuperaciones aproximado de USD\$2.491.000.00 con 101 vehículos recuperados. En el 2006 tuvimos el reporte de 73 vehículos robados; 39 vehículos más que en el 2005 lo que representa un crecimiento de gestión en Inteligencia y seguridad del 115%. Es importante destacar que el crecimiento se debe a la exposición actual causada por el mayor número de vehículos que ruedan en el país con nuestro dispositivo 11.026 a diciembre del 2006 (5154 a diciembre del 2005). La modalidad de Robo Express en la frontera con Perú y que se reporta 24 horas posteriormente al robo son una de las causas del 5% de pérdidas.

El diseño del Grupo de Reacción fue rediseñado al finalizar el 2006 para ofrecer una mayor cobertura en el 2006 y su reestructuración permitirá contar con 8 frentes de acción a nivel nacional en jornadas de trabajo con modalidad de "Stand by" en horarios nocturnos, fines de semana y feriados; en los cuales podrían producirse siniestros de robo de vehículos. Los perfiles de los Jefes de Inteligencia y Seguridad fueron modificados e igualmente el de los Asistentes de Seguridad. Esta redefinición permitirá en el 2007 ofrecer el mismo servicio con menor personal equivalente al 42% de reducción del personal en funciones.



- En Tecnología actualmente realizamos Procesos OEM (Estándares de Manufactura del Fabricante) reduciendo la dependencia de nuestro proveedor internacional LAIPAC Tech Inc., (actualmente nuestro Know How es del 80% frente al aporte de hardware del proveedor del 20%) y contribuyendo al desarrollo de nuestros proveedores locales principalmente de comunicaciones PORTA, con los cuales hemos solucionado problemas de última generación por las características de nuestros productos. Hemos realizado la homologación de nuestros equipos igualmente en MOVISTAR para aplicaciones de control de flotas de sus clientes en el 3GSM. La administración de los más 10.000 clientes que mantenemos activos se realiza sin complicaciones desde el lado de nuestra plataforma y hemos incorporado algunos desarrollos locales de software auditor de los procesos del Centro de Monitoreo.

- En lo concerniente a importaciones obtuvimos un descuento del 10% con relación al Valor FOB (USD\$265.00 para 2005 y USD\$240.00 en el 2006). En el 2006 se importaron 5.250 dispositivos por un valor de 1'261.000.00, mientras que en el 2005 se importaron 5.600 dispositivos por un valor USD\$1'543.000.00. La relación Producción versus Importación para el 2005 fue del 1.34 promedio, mientras que para el 2006 fue de 0.89 promedio (factor de inventario); debido a que teníamos un saldo inicial y se implementó el retiro de equipos en el Proceso de Renovaciones.

- En el campo de Automotriz hemos realizado la homologación de instalaciones bajo definiciones de los departamentos de Ingeniería de las siguientes Marcas:

Modelos: KIA: 12, Hyundai: 17, Ssangyong: 3, Citroen: 3.

Las homologaciones se consideran como boletines técnicos para la red de concesionarios y son distribuidos desde sus respectivos departamentos de Postventa a talleres de su red y se constituyen en procedimientos que mantienen la garantía eléctrica de los vehículos que instalan nuestros productos.

- Diseño del producto de Control de Flotas a través de un Centro de Control Logístico CCL de tal manera que se puede comercializar en forma estándar y de acuerdo a las necesidades de los clientes. El producto incluye la posibilidad de realizar el control independientemente de pasar por nuestra plataforma o de realizarlo bajo pedido expreso con costos de administración.
- En este año nos preocupamos por determinar si nuestros estándares de instalación estaban conforme en lo referente a tiempos de entrega, calidad del servicio y procesos; para ello contratamos los servicios de CESVI Colombia (Centro de Experimentación y Seguridad Vial Colombia) para que realice una auditoría de los mismos. CESVI es experta en Investigación, Formación, Capacitación, Divulgación, Seguridad Vial, Consultoría para Aseguradoras, Peritaje; del Sector Automotor y Reparador. Luego de una exhaustiva revisión

A handwritten signature in black ink, appearing to be a stylized name or set of initials, located in the bottom left corner of the page.



realizada en nuestras instalaciones y en forma aleatoria tanto en Quito como en Guayaquil y a través de sus ingenieros del Área de Electromecánica nos entregaron Certificados que señalan que Cumplimos Satisfactoriamente los estándares establecidos, con documentación técnica suficiente y dentro los tiempos adecuados al proceso realizado en nuestros talleres.

- **Ampliar el número de Generadores de Negocios en el mercado fue otra de las gestiones realizada a lo largo de este año. Es importante destacar que el esfuerzo en este sentido fue desarrollado en forma continua a nivel Corporativo, como por la gestión misma de HuntSAT S.A. En este año realizamos acercamientos con entidades como: MM Jaramillo Arteaga, Originarsa, Corfinsa, Banco Machala, Banco Amazonas, Produbanco, Aseguradoras: Centro Seguros, Sulamérica, Bolívar GYE, Oriente entre otras.**
- **La competencia en el segmento fue muy agresiva y se mantiene muy activa a la fecha de emitir este informe; se debe destacar el pago inmediato y en dinero efectivo de comisiones a Ejecutivos de Ventas de los Concesionarios con Campañas acumulativas por volumen que distorsionan el negocio (se adjuntan muestras de las promociones). Inclusive estas campañas afectan los acuerdos que entre empresas hemos realizado por el impacto en el ingreso paralelo que obtienen los vendedores y en consecuencia estos redireccionan la parte de Ventas de Contado en las cuales el Concesionario no tiene control y tampoco en la venta de accesorios disponibles. Por esta razón el esfuerzo realizado por nuestra fuerza de ventas a nivel nacional tiene que redoblar y competir por calidad de servicio, oportunidad en el mismo y mayor relación personal - ejecutivo frecuente. La competencia genera mayores campañas cuando nosotros más avanzamos en el mercado; cada nueva relación estratégica, cada nuevo acuerdo o convenio negociado; produce su automática reacción con nuevas campañas que van desde el incremento de los pagos en efectivo hasta invitaciones a los hijos de los vendedores.**

Con relación al mercado Internacional para HuntSAT S.A.; hemos investigado tanto Colombia como Venezuela.

- **Colombia: Los requerimientos son diferentes a los que ofrecemos masivamente en Ecuador; empezando por la recuperación de los vehículos en caso de robo. Siendo territorio 4 a 5 veces mayor que el nuestro la logística en Seguridad y Reacción se convierte en el primer aspecto crítico en montar una empresa similar.**

El aspecto relacionado con las comunicaciones en Colombia tiene aspectos diferentes en lo que a tecnología se refiere y las negociaciones se realizan a través de empresas representantes de negocios mayoristas; la cobertura 3GSM en lo relacionado al GPRS se encuentra avanzada mientras que la SMS es muy bajo su desarrollo (nuestro masivo se basa en SMS).

Los requerimientos del mercado son muy diferentes en cuanto al producto; Colombia ha utilizado tecnología GPS desde hace 10 años cuando los equipos y su tecnología no confiable y sumado al hecho de que existía por la guerrilla sectores determinados en los cuales no se podía hacer nada



legalmente. La tecnología actualmente se utiliza para el Control de Flotas y en este campo tenemos una posibilidad; aunque la cobertura GPRS necesaria para esta actividad solo está disponible para las principales ciudades y la cobertura en zonas inter departamentales es mínima. La inversión en cartografía será un rubro importante tanto por el tamaño del país como del trabajo que se deberá realizar hasta completar portafolio que incluya lo mínimo deseable.

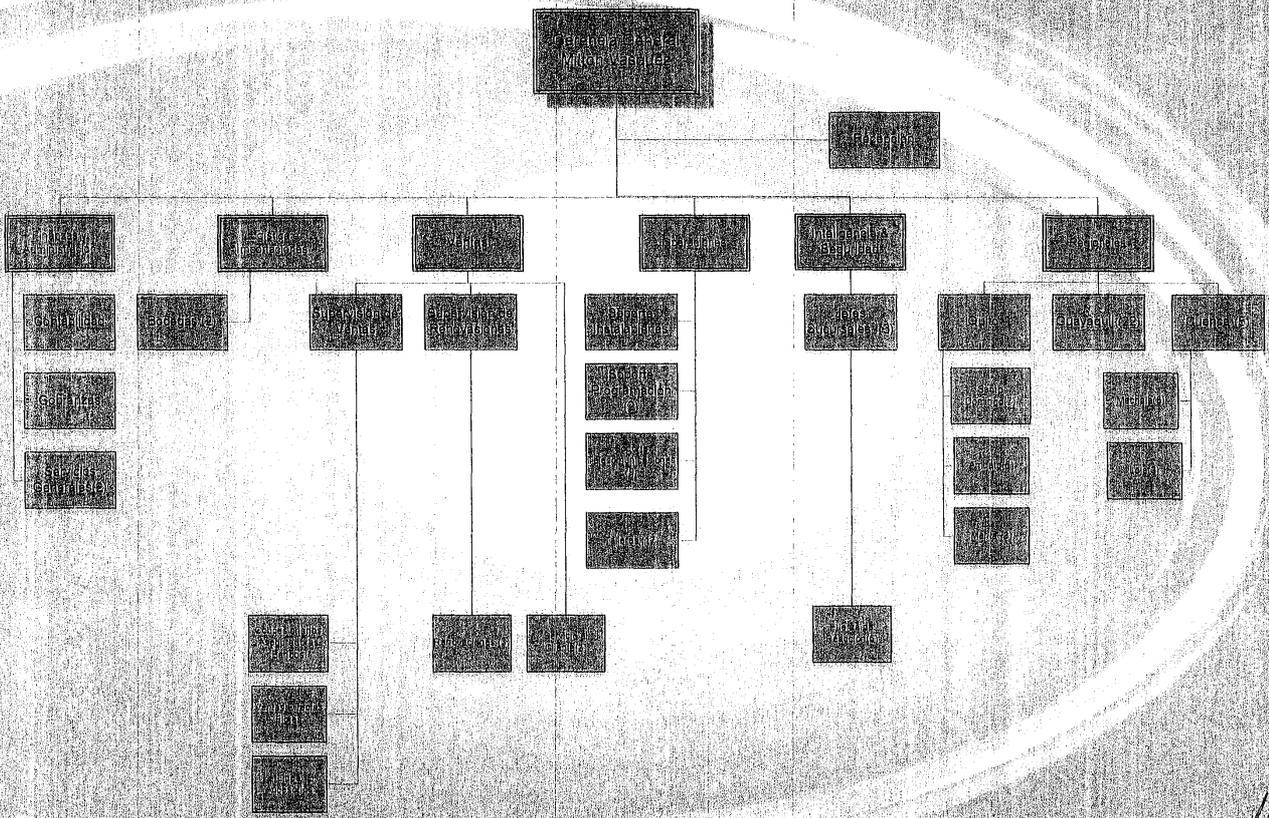
Venezuela: En este mercado la gran diferencia está en que las principales telefónicas han incursionado en el negocio y adicionalmente existen otras empresas auspiciadas por USA. La cobertura 3GSM es limitada a las provincias importantes y solo cubre el 48% del territorio nacional. Los indicadores de robo son muy altos y el territorio muy extenso lo que presenta similar inconveniente que en Colombia. Se adjunta informes estudios preliminares sobre la situación y posibilidades de ingresar a este país.

En estos países será necesario ingresar respaldados en un generador de negocios ya sea una entidad Financiera, Aseguradoras o Ensambladora o Marca de vehículos; que pueda originar una base de datos creciente a través del negocio primario. El capital de trabajo debe ser uno de los requisitos más relevantes porque no podemos permitirnos el salir a estos mercados muy competitivos con estructura y herramientas que no brinden seguridad al usuario y arriesgamos a crear desconfianza en los originadores o generadores.

ADMINISTRACION

La estructura de la Empresa se presenta en el organigrama siguiente:

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL SHERLOO



[Handwritten signature]

BALANCE GENERAL COMPARATIVO

| CUENTA | 2005 | % | 2006 | % | VAR. | % |
|--|----------------------|-------------|----------------------|-------------|--------------------|---------------|
| ACTIVO | 3,198,631.72 | 100% | 3,648,920.20 | 100% | 450,288.48 | 14.08 |
| 1. DISPONIBLE | 1,990,956.33 | 62% | 2,455,808.74 | 67% | 464,852.41 | 23.35 |
| 1.02. CAJA Y BANCOS | 146,493.32 | 5% | 8,770.64 | 0% | -137,722.68 | -94.01 |
| 1.02.010. CAJA | 1,400.00 | 0% | 1,560.00 | 0% | 150.00 | 10.71 |
| 1.02.020. BANCOS | 145,093.32 | 5% | 7,220.64 | 0% | -137,872.68 | -95.02 |
| 1.03. ACTIVOS FIJOS | 1,339,672.99 | 42% | 2,114,717.53 | 58% | 775,044.54 | 57.85 |
| 1.03.020. MUEBLES EQUIPOS Y VEHICULOS | 1,683,547.25 | 53% | 3,263,879.27 | 89% | 1,580,332.02 | 93.87 |
| 1.03.020.001. EQUIPOS SATELITALES | 1,512,037.89 | 47% | 3,069,896.03 | 84% | 1,557,858.14 | 103.03 |
| 1.03.020.002. EQUIPOS COMUNICACION | 63,614.24 | 2% | 63,614.24 | 2% | 0.00 | 0.00 |
| 1.03.020.100. EQUIPOS DE COMPUTACION | 31,436.26 | 1% | 43,982.68 | 1% | 12,546.42 | 39.91 |
| 1.03.020.200. EQUIPOS DE OFICINA | 11,012.86 | 0% | 14,027.05 | 0% | 3,014.19 | 27.37 |
| 1.03.020.300. MUEBLES DE OFICINA | 32,101.81 | 1% | 42,661.94 | 1% | 10,560.13 | 32.90 |
| 1.03.020.500. LICENCIAS | 12,646.86 | 0% | 0.00 | 0% | -12,646.86 | -100.00 |
| 1.03.020.700. VEHICULOS | 20,697.33 | 1% | 29,697.33 | 1% | 9,000.00 | 43.48 |
| 1.03.099. DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS | -343,874.26 | -11% | -1,149,161.74 | -31% | -805,287.48 | 234.18 |
| 1.03.099.001. DEPRE.ACUM.EQUIPOS SATI | -300,131.01 | -9% | -1,064,864.61 | -29% | -764,733.60 | 254.80 |
| 1.03.099.800. DEP. EQUIPOS DE MONITOR | -26,607.62 | -1% | -47,812.38 | -1% | -21,204.76 | 79.69 |
| 1.04. INVERSIONES | 200.00 | 0% | 200.00 | 0% | 0.00 | 0.00 |
| 1.05. INVENTARIO DE MERCADERIAS | 504,690.02 | 16% | 332,120.57 | 9% | -172,469.45 | -34.18 |
| 1.05.001. INVENTARIO DE MERCADERIAS | 93,690.15 | 3% | 124,344.94 | 3% | 30,654.79 | 32.72 |
| 1.05.002. IMPORTACIONES | 410,899.87 | 13% | 207,775.63 | 6% | -203,124.24 | -49.43 |
| 2. DEUDORES POR SERVICIOS | 437,854.47 | 14% | 496,144.36 | 14% | 58,289.89 | 13.31 |
| 2.02. CUENTAS POR COBRAR CLIENTES | 437,854.47 | 14% | 496,144.36 | 14% | 58,289.89 | 13.31 |
| 4. OTROS ACTIVOS | 769,820.92 | 24% | 696,967.10 | 19% | -72,853.82 | -9.46 |
| 4.01. DEUDAS DEL FISCO | 47,063.42 | 1% | 95,956.56 | 3% | 48,893.14 | 103.89 |
| 4.02. DEUDORES VARIOS | 9,345.68 | 0% | 12,015.92 | 0% | 2,670.24 | 28.57 |
| 4.03. DIFERIDOS | 713,411.82 | 22% | 588,994.62 | 16% | -124,417.20 | -17.44 |
| 4.03.010. DIFERIDOS | 595,814.22 | 19% | 663,994.24 | 18% | 68,180.02 | 11.44 |
| 4.03.010.001. GASTOS ESTABLECIMIENTO | 206,001.07 | 6% | 253,821.16 | 7% | 47,820.09 | 23.21 |
| 4.03.010.002. PAGOS ANTICIPADOS | 23,966.15 | 1% | 14,477.09 | 0% | -9,489.06 | -39.59 |
| 4.03.010.003. GTIAS ENTREGADAS | 600.00 | 0% | 600.00 | 0% | 0.00 | 0.00 |
| 4.03.010.005. ACTIVOS INTANGIBLES | 365,247.00 | 11% | 365,247.00 | 10% | 0.00 | 0.00 |
| 4.03.010.006. PROGRAMAS DE COMPUTAC | 0.00 | 0% | 11,690.00 | 0% | 11,690.00 | 0.00 |
| 4.03.010.007. LICENCIAS | 0.00 | 0% | 18,158.99 | 0% | 18,158.99 | 0.00 |
| 4.03.020. ANTICIPOS | 158,961.63 | 5% | 38,980.03 | 1% | -119,981.60 | -75.48 |
| 4.03.099. AMORTIZACION ACUMULADA | -41,364.03 | -1% | -113,979.65 | -3% | -72,615.62 | 175.55 |
| 5. PASIVO | -2,669,443.37 | -83% | -3,089,447.27 | -85% | -420,003.90 | 15.73 |
| 5.4. OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS | -1,772,315.20 | -55% | -1,846,779.21 | -51% | -74,464.01 | 4.20 |
| 5.4.01. CORTO PLAZO | -1,772,315.20 | -55% | -1,846,779.21 | -51% | -74,464.01 | 4.20 |
| 5.4.01.002. PRESTAMOS | -1,571,788.84 | -49% | -1,746,382.64 | -48% | -174,593.80 | 11.11 |
| 5.4.01.002.002. PRESTAMOS BANCOS EXTEI | -1,571,788.84 | -49% | -1,746,382.64 | -48% | -174,593.80 | 11.11 |
| 5.4.01.004. SOBREGIROS | -164,885.93 | -5% | -59,935.27 | -2% | 104,950.66 | -63.65 |
| 5.4.01.005. INTERES PTMOS | -35,640.43 | -1% | -40,461.30 | -1% | -4,820.87 | 13.53 |
| 5.5. OTROS PASIVOS | -321,572.77 | -10% | -667,112.66 | -18% | -345,539.89 | 107.45 |
| 5.5.01. IMPUESTOS, RETENCIONES Y CONTRIBUCION | -41,471.87 | -1% | -61,175.93 | -2% | -19,704.06 | 47.51 |
| 5.5.02. CUENTA POR PAGAR AL PERSONAL | -35,981.15 | -1% | -67,707.07 | -2% | -31,725.92 | 88.17 |
| 5.5.03. OTROS PASIVOS POR PAGAR | -244,119.75 | -8% | -538,229.66 | -15% | -294,109.91 | 120.48 |
| 5.5.03.050. PROVEEDORES | -197,508.36 | -6% | -99,497.85 | -3% | 98,010.51 | -49.62 |
| 5.5.03.080. OTRAS CUENTAS POR PAGAR | -46,611.39 | -1% | -438,731.81 | -12% | -392,120.42 | 841.25 |
| 5.8. PASIVO LARGO PLAZO | -575,555.40 | -18% | -575,555.40 | -16% | 0.00 | 0.00 |
| 5.8.01. PASIVO LARGO PLAZO | -575,555.40 | -18% | -575,555.40 | -16% | 0.00 | 0.00 |
| 6. PATRIMONIO | -529,188.35 | -17% | -559,472.93 | -15% | -30,284.58 | 5.72 |
| 6.1. CAPITAL | -800.00 | 0% | -800.00 | 0% | 0.00 | 0.00 |
| 6.2. RESERVAS | -365,247.00 | -11% | -365,938.18 | -10% | -691.18 | 0.19 |
| 6.2.01. LEGALES | 0.00 | 0% | -691.18 | 0% | -691.18 | 0.00 |
| 6.2.07. RESERVAS POR VALORIZACION | -365,247.00 | -11% | -365,247.00 | -10% | 0.00 | 0.00 |
| 6.3. APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES | -149,940.00 | -5% | -149,940.00 | -4% | 0.00 | 0.00 |
| 6.4. RESULTADOS | -13,201.35 | 0% | -42,794.75 | -1% | -29,593.40 | 224.17 |
| 6.4.01. ACUMULADOS | 338.73 | 0% | 338.73 | 0% | 0.00 | 0.00 |
| 6.4.02. DEL EJERCICIO | -13,540.08 | 0% | -43,133.48 | -1% | -29,593.40 | 218.56 |

INDICES

| | | |
|--------------------|---------|-----------|
| CAPITAL DE TRABAJO | 570,702 | 1,456,654 |
| LIQUIDEZ | 1.27 | 1.58 |
| PRUEBA ACIDA | 0.31 | 0.14 |
| APALANCAMIENTO | 83.46% | 84.67% |
| ROTACION CTAS. POI | 74.45 | 50.38 |
| MARGEN / VENTA | 0.64% | 1.22% |

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO

| CUENTA | 2005 | % | 2006 | % | VAR. | % |
|---|---------------------|---------------|---------------------|---------------|---------------------|-----------------|
| 4. EGRESOS | 2,103,731.27 | 99.36% | 3,501,916.05 | 98.78% | 1,398,184.78 | 66.46 % |
| 4.1. GASTOS DE ADMINISTRACION | 1,373,686.27 | 64.88% | 2,103,789.55 | 59.34% | 730,103.28 | 53.16 % |
| 4.1.01. DEL PERSONAL | 655,267.44 | 30.95% | 923,980.94 | 26.08% | 268,713.50 | 41.01 % |
| 4.1.01.010. GASTOS DEL PERSONAL | 655,267.44 | 30.95% | 923,980.94 | 26.06% | 268,713.50 | 41.01 % |
| 4.1.01.010.001. SUELDOS Y SALARIOS | 418,380.66 | 19.76% | 612,010.71 | 17.28% | 193,630.05 | 46.28 % |
| 4.1.01.010.001.000001 SUELDOS Y SALARIOS CUENCA | 42,463.22 | 2.01% | 50,761.83 | 1.43% | 8,298.61 | 19.54 % |
| 4.1.01.010.001.000002 SUELDOS Y SALARIOS QUITO | 262,191.41 | 12.38% | 351,335.19 | 9.91% | 89,143.78 | 34.00 % |
| 4.1.01.010.001.000003 SUELDOS Y SALARIOS GYE | 76,313.05 | 3.60% | 115,692.65 | 3.26% | 39,379.60 | 51.60 % |
| 4.1.01.010.001.000004 SUELDOS Y SALARIOS STO. DOMINGO | 20,096.97 | 0.95% | 36,560.45 | 1.03% | 16,463.48 | 81.92 % |
| 4.1.01.010.001.000005 SUELDOS Y SALARIOS MACHALA | 15,679.24 | 0.74% | 36,012.36 | 1.02% | 20,333.12 | 129.68 % |
| 4.1.01.010.001.000006 SUELDOS Y SALARIOS AMBATO | 1,490.00 | 0.07% | 13,076.40 | 0.37% | 11,586.40 | 777.61 % |
| 4.1.01.010.001.000007 SUELDOS Y SALARIOS MANTA | 146.77 | 0.01% | 7,750.86 | 0.22% | 7,604.09 | 5,180.96 % |
| 4.1.01.010.001.000008 SUELDOS Y SALARIOS LOJA | 0.00 | 0.00% | 820.97 | 0.02% | 820.97 | 0.00 % |
| 4.1.01.010.003. VIATICOS Y GASTOS DE VIAJE | 29,245.79 | 1.38% | 25,525.43 | 0.72% | -3,720.36 | -12.72 % |
| 4.1.01.010.005. HONORARIOS | 8,847.45 | 0.42% | 0.00 | 0.00% | -8,847.45 | -100.00 % |
| 4.1.01.010.006. APORTES AL IESS | 52,004.03 | 2.46% | 76,122.93 | 2.15% | 24,118.90 | 46.38 % |
| 4.1.01.010.007. FONDOS DE RESERVA | 10,483.72 | 0.50% | 32,711.19 | 0.92% | 22,227.47 | 212.02 % |
| 4.1.01.010.008. DECIMO-TERCER SUELDO | 35,802.34 | 1.69% | 52,391.98 | 1.48% | 16,589.64 | 46.34 % |
| 4.1.01.010.009. VACACIONES | 16,180.17 | 0.76% | 24,855.43 | 0.70% | 8,675.26 | 53.62 % |
| 4.1.01.010.010. BONIFICACIONES E INDEMNIZACION | 143.01 | 0.01% | 1,315.25 | 0.04% | 1,172.24 | 819.69 % |
| 4.1.01.010.012. SEGUROS PERSONAL | 17,005.89 | 0.80% | 25,581.63 | 0.72% | 8,575.74 | 50.43 % |
| 4.1.01.010.013. CAPACITACION | 6,005.76 | 0.28% | 3,678.35 | 0.10% | -2,327.41 | -38.75 % |
| 4.1.01.010.015. DECIMO CUARTO SUELDO | 11,305.93 | 0.53% | 18,085.55 | 0.51% | 6,779.62 | 59.97 % |
| 4.1.01.010.016. UNIFORMES | 5,410.36 | 0.26% | 6,893.35 | 0.19% | 1,482.99 | 27.41 % |
| 4.1.01.010.017. REFRIGERIOS | 30,640.70 | 1.45% | 36,551.00 | 1.03% | 5,910.30 | 19.29 % |
| 4.1.01.010.020. GASTOS VARIOS PERSONAL | 13,811.63 | 0.65% | 8,258.14 | 0.23% | -5,553.49 | -40.21 % |
| 4.1.02. SERVICIOS DE TERCEROS | 718,418.83 | 33.93% | 1,179,808.61 | 33.28% | 461,389.78 | 64.22 % |
| 4.1.02.001. ARRIENDOS | 41,175.65 | 1.94% | 85,000.43 | 2.40% | 43,824.78 | 106.43 % |
| 4.1.02.001.001. ARRIENDO CUENCA | 6,500.00 | 0.31% | 9,100.01 | 0.26% | 2,600.01 | 40.00 % |
| 4.1.02.001.002. ARRIENDO QUITO | 4,532.71 | 0.21% | 35,000.02 | 0.99% | 30,467.31 | 672.17 % |
| 4.1.02.001.003. ARRIENDO GYE | 30,142.94 | 1.42% | 37,523.60 | 1.06% | 7,380.66 | 24.49 % |
| 4.1.02.001.004. ARRIENDO SANTO DOMINGO | 0.00 | 0.00% | 420.00 | 0.01% | 420.00 | 0.00 % |
| 4.1.02.001.005. ARRIENDO MACHALA | 0.00 | 0.00% | 1,570.80 | 0.04% | 1,570.80 | 0.00 % |
| 4.1.02.001.006. ARRIENDO AMBATO | 0.00 | 0.00% | 1,386.00 | 0.04% | 1,386.00 | 0.00 % |
| 4.1.02.002. AGUA LUZ | 5,808.02 | 0.27% | 17,026.62 | 0.48% | 11,218.60 | 193.16 % |
| 4.1.02.003. SEGUROS BIENES | 252,162.86 | 11.91% | 29,252.09 | 0.83% | -222,910.77 | -88.40 % |
| 4.1.02.004. PAPELERIA Y SUMINISTROS OFIC. | 24,135.12 | 1.14% | 26,800.95 | 0.76% | 2,665.83 | 11.05 % |
| 4.1.02.004.001. PAPELERIA Y SUMINISTROS | 20,666.17 | 0.98% | 23,565.12 | 0.66% | 2,899.01 | 14.03 % |
| 4.1.02.004.002. SUMINISTROS DE LIMPIEZA | 3,469.01 | 0.16% | 3,235.83 | 0.09% | -233.18 | -6.72 % |
| 4.1.02.005. PUBLICIDAD Y PROPAGANDA | 59,021.19 | 2.79% | 117,491.60 | 3.31% | 58,470.41 | 99.07 % |
| 4.1.02.006. COMUNICACIONES | 29,891.52 | 1.41% | 106,937.85 | 3.02% | 77,046.33 | 257.75 % |
| 4.1.02.007. MOVILIZACIONES | 5,451.08 | 0.26% | 11,778.20 | 0.33% | 6,327.12 | 116.07 % |
| 4.1.02.008. HONORARIOS PRESTACION SERVICIOS | 504.91 | 0.02% | 99,896.04 | 2.82% | 99,391.13 | 19,684.92 % |
| 4.1.01.010.005. HONORARIOS | 8,847.45 | 0.42% | 2,614.23 | 0.07% | -6,233.22 | 0.00 % |
| 4.1.02.008.100. SERVICIOS PRESTADOS PJ | 0.00 | 0.00% | 97,281.81 | 2.74% | 97,281.81 | 0.00 % |
| 4.1.02.011. GTOS COMPUTACION | 6,632.27 | 0.31% | 10,285.89 | 0.29% | 3,653.62 | 55.09 % |
| 4.1.02.014. ADECUACIONES OFICINA | 9,840.92 | 0.46% | 4,286.15 | 0.12% | -5,554.77 | -56.45 % |
| 4.1.02.015. ATENCION A CLIENTES | 16,205.19 | 0.77% | 6,145.66 | 0.17% | -10,059.53 | -62.08 % |
| 4.1.02.016. AUDITORIA EXTERNA | 5,363.47 | 0.25% | 7,504.61 | 0.21% | 2,141.14 | 39.92 % |
| 4.1.02.017. FLETES Y EMBALAJES | 2,069.41 | 0.10% | 16,820.36 | 0.47% | 14,750.95 | 712.81 % |
| 4.1.02.018. SEGURIDAD Y GUARDIANA | 28,305.80 | 1.34% | 40,521.50 | 1.14% | 12,215.70 | 43.16 % |
| 4.1.02.022. TELEFONO | 26,294.28 | 1.24% | 43,373.12 | 1.22% | 17,078.84 | 64.95 % |
| 4.1.02.022.001. TELEFONO CUENCA | 5,427.82 | 0.26% | 6,691.45 | 0.19% | 1,263.63 | 23.28 % |
| 4.1.02.022.002. TELEFONO QUITO | 7,894.98 | 0.37% | 19,112.41 | 0.54% | 11,217.43 | 142.08 % |
| 4.1.02.022.003. TELEFONO GYE | 9,759.89 | 0.46% | 12,954.47 | 0.37% | 3,194.58 | 32.73 % |
| 4.1.02.022.004. TELEFONO STO. DOMINGO | 2,133.57 | 0.10% | 1,487.09 | 0.04% | -646.48 | -30.30 % |
| 4.1.02.022.005. TELEFONO MACHALA | 932.31 | 0.04% | 1,930.18 | 0.05% | 997.87 | 107.03 % |
| 4.1.02.022.006. TELEFONO AMBATO | 145.71 | 0.01% | 1,197.52 | 0.03% | 1,051.81 | 721.85 % |
| 4.1.02.023. MANTENIMIENTO OFICINAS | 8,179.59 | 0.39% | 5,908.50 | 0.17% | -2,271.09 | -27.77 % |
| 4.1.02.024. ASESORIA TECNICA | 57,462.35 | 2.71% | 167,934.02 | 4.74% | 110,471.67 | 192.25 % |
| 4.1.02.025. TELEFONIA CELULAR | 9,880.88 | 0.46% | 8,248.58 | 0.23% | -1,632.30 | -16.15 % |
| 4.1.02.026. SUSCRIPCIONES Y AFILIACIONES | 2,676.54 | 0.13% | 8,559.98 | 0.24% | 5,883.44 | 219.82 % |
| 4.1.02.027. GASTOS LEGALES | 7,213.45 | 0.34% | 5,039.90 | 0.14% | -2,173.55 | -30.13 % |
| 4.1.02.029. REPARACIONES VEHICULOS | 2,089.12 | 0.10% | 5,331.85 | 0.15% | 3,242.73 | 155.22 % |
| 4.1.02.030. GASTOS VARIOS ADMINISTRACION | 72.63 | 0.00% | 62.57 | 0.00% | -10.06 | -13.85 % |
| 4.1.02.031. MANTENIMIENTOS DE EQUIPOS | 325.89 | 0.02% | 630.38 | 0.02% | 304.49 | 93.43 % |
| 4.1.02.032. RECUPERACION VEHICULOS | 3,445.16 | 0.16% | 900.58 | 0.03% | -2,544.58 | -73.86 % |
| 4.1.02.033. GASTO COMBUSTIBLES | 0.00 | 0.00% | 2,622.55 | 0.07% | 2,622.55 | 0.00 % |
| 4.1.02.090. SERVICIOS VTAS | 114,281.53 | 5.40% | 351,453.63 | 9.91% | 237,172.10 | 207.59 % |
| 4.1.02.090.011. MOVILIZACIONES VTAS | 80.00 | 0.00% | 0.00 | 0.00% | -80.00 | -100.00 % |
| 4.1.02.090.012. COMISIONES VENDEDORES | 113,159.59 | 5.34% | 351,041.54 | 9.90% | 237,881.95 | 210.22 % |
| 4.1.02.090.012.000001 COMIS. VTAS CUENCA | 17,006.37 | 0.80% | 35,561.12 | 1.00% | 18,554.75 | 108.10 % |
| 4.1.02.090.012.000002 COMIS. VTAS QUITO | 45,560.95 | 2.15% | 138,003.47 | 3.89% | 92,442.52 | 202.90 % |
| 4.1.02.090.012.000003 COMIS. VTAS GYE | 28,521.61 | 1.35% | 89,030.90 | 2.51% | 60,509.29 | 212.15 % |
| 4.1.02.090.012.000004 COMIS. VTAS. STO. DOMINGO | 12,372.73 | 0.58% | 23,301.41 | 0.66% | 10,928.68 | 88.33 % |
| 4.1.02.090.012.000005 COMIS. VTAS. MACHALA | 9,697.93 | 0.46% | 43,262.92 | 1.22% | 33,564.99 | 346.10 % |
| 4.1.02.090.012.000006 COMIS. VTAS. AMBATO | 0.00 | 0.00% | 13,660.62 | 0.39% | 13,660.62 | 0.00 % |
| 4.1.02.090.012.000007 COMIS. VTAS. MANTA | 0.00 | 0.00% | 8,221.10 | 0.23% | 8,221.10 | 0.00 % |
| 4.1.02.090.013. REFRIGERIOS VTAS | 621.94 | 0.03% | 412.09 | 0.01% | -209.85 | -33.74 % |
| 4.1.02.090.014. DONACIONES Y DONATIVOS | 400.00 | 0.02% | 0.00 | 0.00% | -400.00 | -100.00 % |
| 4.2. OTROS EGRESOS | 157,849.84 | 7.46% | 338,855.01 | 9.56% | 181,005.17 | 114.67 % |
| 4.2.02. INTERESES PAGADOS | 63,643.71 | 3.01% | 231,345.53 | 6.53% | 167,701.82 | 263.50 % |

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO

| CUENTA | | 2005 | % | 2006 | % | VAR. | % |
|-------------------------------|---|---------------|---------|---------------|---------|--------------|-------------|
| 4.2.02.001. | INTERES PTMOS | 63,643.71 | 3.01% | 231,345.53 | 6.53% | 167,701.82 | 263.50 % |
| 4.2.02.001.001. | INTERES PTMOS LOCALES | 54,947.70 | 2.60% | 0.00 | 0.00% | -54,947.70 | -100.00 % |
| 4.2.02.001.002. | INTERESES EN FINANCIAMIENTO | 8,696.01 | 0.41% | 1,833.14 | 0.05% | -6,862.87 | -78.92 % |
| 4.2.02.001.003. | INTERES PTMOS EXTERIOR | 0.00 | 0.00% | 229,512.39 | 6.47% | 229,512.39 | 0.00 % |
| 4.2.03. | GTOS BANCARIOS | 90,190.40 | 4.26% | 95,657.24 | 2.70% | 5,466.84 | 6.06 % |
| 4.2.03.001. | GTOS BANCARIOS | 90,190.40 | 4.26% | 95,657.24 | 2.70% | 5,466.84 | 6.06 % |
| 4.2.03.001.001. | GTOS BANCARIOS | 2,235.36 | 0.11% | 3,517.30 | 0.10% | 1,281.94 | 57.35 % |
| 4.2.03.001.002. | CARTAS CREDITO | 36,876.51 | 1.74% | 43,768.13 | 1.23% | 6,891.62 | 18.69 % |
| 4.2.03.001.003. | COMISIONES TARJETAS DE CREDITO | 4,930.99 | 0.23% | 29,171.47 | 0.82% | 24,240.48 | 491.59 % |
| 4.2.03.001.005. | INTERESES DE MORA | 46,147.54 | 2.18% | 19,200.34 | 0.54% | -26,947.20 | -58.39 % |
| 4.2.04. | IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES | 1,585.28 | 0.07% | 11,345.18 | 0.32% | 9,759.90 | 615.66 % |
| 4.2.04.001. | IMPUESTOS MUNICIPALES | 689.18 | 0.03% | 8,146.55 | 0.23% | 7,477.37 | 1,117.39 % |
| 4.2.04.001.001. | 1.5 X MIL | 9.36 | 0.00% | 1,674.25 | 0.05% | 1,664.89 | 17,787.29 % |
| 4.2.04.001.002. | PATENTE MUNICIPAL | 659.82 | 0.03% | 6,472.30 | 0.18% | 5,812.48 | 880.92 % |
| 4.2.04.002. | SUPERINTENDENCIAS | 900.12 | 0.04% | 3,198.63 | 0.09% | 2,298.51 | 255.36 % |
| 4.2.04.002.001. | SUPER. CIAS | 900.12 | 0.04% | 3,198.63 | 0.09% | 2,298.51 | 255.36 % |
| 4.2.04.003. | GTO IVA | 15.98 | 0.00% | 0.00 | 0.00% | -15.98 | -100.00 % |
| 4.2.05. | OTROS GTOS OPERAC. | 2,430.45 | 0.11% | 507.06 | 0.01% | -1,923.39 | -79.14 % |
| 4.3. | DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES | 346,581.94 | 16.37% | 876,838.31 | 24.73% | 530,256.37 | 153.00 % |
| 4.3.01. | DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES | 346,581.94 | 16.37% | 876,838.31 | 24.73% | 530,256.37 | 153.00 % |
| 4.3.01.001. | DEPRECIACIONES | 313,984.08 | 14.83% | 808,331.97 | 22.80% | 494,347.89 | 157.44 % |
| 4.3.01.001.001. | DEPRECIACIONES CUENCA | 511.07 | 0.02% | 750.81 | 0.02% | 239.74 | 46.91 % |
| 4.3.01.001.002. | DEPRECIACIONES QUITO | 29,276.71 | 1.38% | 34,701.73 | 0.98% | 5,425.02 | 18.53 % |
| 4.3.01.001.003. | DEPRECIACIONES GYE | 1,465.41 | 0.07% | 4,285.24 | 0.12% | 2,819.83 | 192.43 % |
| 4.3.01.001.004. | DEPRE. EQUIPOS SATELITALES | 280,585.79 | 13.25% | 764,733.80 | 21.57% | 484,147.81 | 172.55 % |
| 4.3.01.001.005. | DEPRECIACIONES STO. DOMINGO | 1,617.39 | 0.08% | 1,676.65 | 0.05% | 59.26 | 3.66 % |
| 4.3.01.001.006. | DEPRECIACIONES MACHALA | 370.69 | 0.02% | 399.15 | 0.01% | 28.46 | 7.68 % |
| 4.3.01.001.007. | DEPRECIACIONES AMBATO | 151.88 | 0.01% | 598.24 | 0.02% | 446.36 | 293.89 % |
| 4.3.01.001.008. | DEPRECIACIONES MANTA | 5.14 | 0.00% | 1,158.86 | 0.03% | 1,153.72 | 22,445.91 % |
| 4.3.01.001.009. | DEPRECIACIONES LOJA | 0.00 | 0.00% | 27.69 | 0.00% | 27.69 | 0.00 % |
| 4.3.01.002. | AMORTIZACIONES | 32,597.86 | 1.54% | 68,506.34 | 1.93% | 35,908.48 | 110.16 % |
| 4.3.01.002.001. | AMORTIZACIONES CUENCA | 0.00 | 0.00% | 120.60 | 0.00% | 120.60 | 0.00 % |
| 4.3.01.002.002. | AMORTIZACIONES QUITO | 1,750.14 | 0.08% | 4,225.71 | 0.12% | 2,475.57 | 141.45 % |
| 4.3.01.002.003. | AMORTIZACIONES GYE | 348.67 | 0.02% | 863.82 | 0.02% | 515.15 | 147.75 % |
| 4.3.01.002.004. | AMORT. GTOS PREOPERACIONALES | 22,977.60 | 1.09% | 22,977.59 | 0.65% | -0.01 | 0.00 % |
| 4.3.01.002.006. | AMOTIZACIONES STO. DOMINGO. | 0.00 | 0.00% | 301.21 | 0.01% | 301.21 | 0.00 % |
| 4.3.01.002.007. | AMORTIZACIONES MACHALA | 178.69 | 0.01% | 880.33 | 0.02% | 701.64 | 392.66 % |
| 4.3.01.002.008. | AMORTIZACIONES AMBATO | 103.66 | 0.00% | 390.07 | 0.01% | 286.41 | 276.30 % |
| 4.3.01.002.009. | AMORTIZACIONES MANTA | 4.25 | 0.00% | 774.82 | 0.02% | 770.57 | 18,131.06 % |
| 4.3.01.002.011. | AMORTIZACIONES LOJA | 0.00 | 0.00% | 17.15 | 0.00% | 17.15 | 0.00 % |
| 4.3.01.002.020. | AMORT. GTOS INSTALACIONES | 3,046.72 | 0.14% | 3,972.83 | 0.11% | 926.11 | 30.40 % |
| 4.3.01.002.030. | AMORT. GTOS LOCALES ARRENDADOS | 4,188.13 | 0.20% | 33,982.21 | 0.96% | 29,794.08 | 711.39 % |
| 4.3.01.002.030.000002 | AMORT. LOCAL ARREND. QUITO | 61.01 | 0.00% | 480.53 | 0.01% | 419.52 | 687.62 % |
| 4.3.01.002.030.000003 | AMORT. LOCAL ARREND. GYE | 3,641.22 | 0.17% | 26,798.06 | 0.76% | 23,156.84 | 635.96 % |
| 4.3.01.002.030.000004 | AMORT. LOCAL ARREND. STO. DOMINGO | 93.24 | 0.00% | 183.10 | 0.01% | 89.86 | 96.37 % |
| 4.3.01.002.030.000006 | AMORT. LOCAL ARREN. AMBATO | 294.23 | 0.01% | 3,254.37 | 0.09% | 2,960.14 | 1,006.06 % |
| 4.3.01.002.030.000007 | AMORT. LOCAL ARREN. MANTA | 98.43 | 0.00% | 3,266.15 | 0.09% | 3,167.72 | 3,218.25 % |
| 4.4. | COSTO DE VENTAS | 214,387.94 | 10.13% | 174,187.40 | 4.91% | -40,200.54 | -18.75 % |
| 4.4.01. | COSTO DE VENTAS | 214,387.94 | 10.13% | 174,187.40 | 4.91% | -40,200.54 | -18.75 % |
| 4.5. | GASTOS OPERATIVOS | 7,654.45 | 0.36% | 6,510.00 | 0.18% | -1,144.45 | -14.95 % |
| 4.5.01. | GASTOS OPERATIVOS | 7,654.45 | 0.36% | 6,510.00 | 0.18% | -1,144.45 | -14.95 % |
| 4.5.01.001. | HERRAMIENTAS LIGERAS | 2,943.23 | 0.14% | 3,225.02 | 0.09% | 281.79 | 9.57 % |
| 4.5.01.002. | GASTOS TALLER | 4,694.22 | 0.22% | 1,845.54 | 0.05% | -2,848.68 | -60.68 % |
| 4.5.01.003. | EQUIPO SEGURIDAD Y PROTECCION | 17.00 | 0.00% | 1,439.44 | 0.04% | 1,422.44 | 8,367.29 % |
| 4.7. | OTROS GASTOS NO OPERACIONALES | 3,570.83 | 0.17% | 1,735.78 | 0.05% | -1,835.05 | -51.39 % |
| 4.7.02. | OTROS NO OPERACIONALES | 3,570.83 | 0.17% | 1,735.78 | 0.05% | -1,835.05 | -51.39 % |
| 5. | INGRESOS | -2,117,271.35 | 100.00% | -3,545,049.53 | 100.00% | 1,427,778.18 | 67.43 % |
| 5.1. | INGRESOS OPERACIONALES | -1,998,694.29 | 94.40% | -2,772,912.61 | 78.22% | 774,218.32 | 38.74 % |
| 5.1.01. | VENTAS | -1,998,694.29 | 94.40% | -2,772,912.61 | 78.22% | 774,218.32 | 38.74 % |
| 5.1.01.001. | VENTAS | -1,998,694.29 | 94.40% | -2,772,912.61 | 78.22% | 774,218.32 | 38.74 % |
| 5.1.01.001.001. | VENTAS | -1,998,694.29 | 94.40% | -2,779,077.60 | 78.39% | 780,383.31 | 39.04 % |
| 5.1.01.001.002. | DESCUENTO VTAS | 0.00 | 0.00% | 981.99 | -0.03% | -981.99 | 0.00 % |
| 5.1.01.001.003. | DEVOLUCION VTAS | 0.00 | 0.00% | 5,183.00 | -0.15% | -5,183.00 | 0.00 % |
| 5.2. | COMISIONES RECIBIDAS | -117,085.47 | 5.53% | -769,620.58 | 21.71% | 652,535.11 | 557.32 % |
| 5.2.04. | SERVICIOS DE INTERMEDIACION | -117,085.47 | 5.53% | -769,620.58 | 21.71% | 652,535.11 | 557.32 % |
| 5.2.04.004. | SERVICIO DE RENOVACION Y RECUP. VEHICULAR | -117,085.47 | 5.53% | -769,620.58 | 21.71% | 652,535.11 | 557.32 % |
| 5.2.04.004.001. | SERVICIO DE RENOVACION | -116,366.71 | 5.50% | -763,499.40 | 21.54% | 647,132.69 | 556.11 % |
| 5.2.04.004.002. | SER. DE RECUP VEHICULAR Y ASISTENCIA TEC | -718.76 | 0.03% | -6,121.18 | 0.17% | 5,402.42 | 751.63 % |
| 5.5. | OTRAS RENTAS | -1,491.59 | 0.07% | -2,516.34 | 0.07% | 1,024.75 | 68.70 % |
| 5.5.03. | OTROS | -1,491.59 | 0.07% | -2,516.34 | 0.07% | 1,024.75 | 68.70 % |
| 3.4.02.010. | UTILIDAD BRUTA | 13,540.08 | -0.64% | 43,133.48 | -1.22% | 29,593.40 | 218.56 % |
| N. PERSONAL | | 82 | | 118 | | 36 | 44% |
| UNIDADES VENDIDAS | | 4,159 | | 5,872 | | 1,713 | 41% |
| RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO | | 2.56% | | 7.71% | | 5.15% | 201% |



SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2006

Como se expresa en los Informes Comparativos adjuntos, el Estado de Situación y el Estado de Resultado entre el año 2006 y 2005, presenta las variaciones siguientes :

El Balance General presenta un incremento en los Activos del 14% , originado en aumento de la Inversión en dispositivos satelitales, producto principal de la Empresa, este Activo se expresa en la cuenta de Activo Fijo bajo el concepto de Equipos Satelitales y representa el 84% del total de Activos a Dic. del 2006, lo cual evidencia la política de dirigir la mayor cantidad de recursos para la productividad de la Empresa. Parte de estos activos se adquirieron mediante convenios de créditos con Compañías locales y del exterior, lo que se expresa en el Pasivo que aumento 16% en comparación año 2005, teniendo las cuentas de préstamos una participación del 64% del total del Pasivo.

Otro rubro importante en las cuentas del Activo lo constituye la cuenta por cobrar a clientes , con una participación del 14% sobre los Activos, la variación en comparación al año 2005 es menor en 34% lo que refleja la gestión de recuperación de la cartera cuya rotación disminuyó de 74 días a 50 días.

El Patrimonio presenta un incremento del 6% originado por las Utilidades del ejercicio, que aumentaron 218% en comparación al año 2005.

El índice de liquidez paso del 1,27 en el 2005 a 1,58 en el 2006, el nivel de endeudamiento creció del 83% al 85% .

La rentabilidad de la Empresa sobre patrimonio pasó del 2,56% en el 2005 al 7,71% en el 2006 con un incremento del 201%.

Los ingresos tuvieron un aumento del 67% mientras los gastos se incrementaron en el 66%.

Del total de Ingresos, el 100% corresponde a ingresos del negocio, de estos el 78% se origina en ventas directas y el 22% por la renovación anual del servicio.

En cuanto a los gastos el mayor incremento lo presenta la cuenta de Depreciaciones la que registra la reducción del valor del Activo dispositivos satelitales, la cual se realiza a 3 años. Este rubro representa el 22% del total de los gastos de la Empresa.

Del incremento en la cuenta de Gastos, la cuenta gasto de personal tiene un aumento del 41% originado por el personal asignado a las oficinas abiertas en el año 2005, de este total, el incremento de personal de 82 personas en el 2005 a 118 personas en el 2006 , la mayor parte se asignó a personal de talleres para cubrir la demanda de atención a clientes en instalaciones y mantenimiento.

Otro rubro importante con incremento en Gastos es la cuenta de Servicios de ventas con un aumento del 207,59% entre el año 2006 vs. 2005 la cuenta representa el 10% sobre los ingresos y registra las comisiones pagadas a los vendedores de los distintos puntos de ventas, estas comisiones el Mercado las maneja de una manera muy agresiva, de manera constante la competencia ofrece incentivos a los vendedores para poder captar la instalación de los dispositivos, esto hace que los vendedores maneje la venta a su libre disposición y la venta se concreta con la Cia. que ofrece más comisiones. En este aspecto Hunsat S.A. ha sido muy conservador con el manejo de las políticas de comisiones, la tasa promedio del mercado es por arriba del 15%, la Compañía mantiene el 10% , esta posición en ocasiones nos obliga a competir en términos bastantes desiguales frente a la competencia.

En la cuenta de Gastos otra partida importante es el Gasto financiero que presenta un incremento del 263,50% en comparación al año anterior, situación que se origina por el aumento de los préstamos obtenidos para financiar la compra de los dispositivos, esta cuenta representa el 9,56% del total de los ingresos.

La cuenta de Gastos por concepto de Asesoría técnica ha tenido un aumento del 192% , representa el 5% sobre el total de los ingresos y registra el costo de los servicios de administración y finanzas asignadas a entidad externa.

OBJETIVOS PARA AÑO 2.007

1. Incrementar el volumen de Ventas en un 40 % (2006 crecimiento del 41 %), lo cual dependerá del crecimiento de CFC
2. Reducir el endeudamiento en al menos el 15 % del nivel actual por generación de flujo
3. Estructurar el departamento de Renovaciones para que logre cumplir el objetivo de lograr el 70% de renovaciones del 2007 y retirar el 20 % de retiros de equipos (desinstalaciones)
4. Optimizar el volumen de importaciones del 2007, basado en el cumplimiento de desinstalaciones y recuperación de pendientes de años anteriores: 47 % en relación a las ventas proyectadas.
5. Estructurar para que cada una de las regionales / sucursales; respondan al volumen real de negocio esperado y que adicionalmente constituyen factores claves de éxito para el cumplimiento de las metas: Renovaciones, Servicio a Cliente, Taller (instaladores y desinstaladores)
6. Concluir la reestructuración de la Fuerza de Reacción bajo un nuevo modelo que nos permita ofrecer el mismo servicios (7X24) con presencia en todas las sucursales / regionales (18 personas), con una reducción del 60 % en número de personas en relación al modelo actual proyectado (45 personas). Actualmente atendemos 5 sucursales con 25 personas.
7. Continuar con la homologación de instalaciones del dispositivo en marcas de vehículos (Mazda, Toyota, Nissan: 16.839 unidades vendidas en el 2006 con una participación del 18%).



8. Elevar la participación de SHERLOC en el mercado del 7 % al 10 % en un escenario de no crecimiento en el año 2007 de la industria automotriz; depende de lo mencionado en el punto 1.
9. Mantener una campaña permanente de incrementar las ventas directas.
10. Explotar la línea de alarmas como valor agregado a nuestro producto principal: importación de alarmas customizadas.
11. Campaña permanente de control de los gastos.
12. Diseñar una efectiva campaña de fidelización, orientada al tráfico al Taller y a Renovaciones, lo que garantizará el óptimo funcionamiento de los dispositivos; requiere de un diseño técnico de CenterPhone.
13. Lograr independencia y reconocimiento de marca a través de una robusta campaña de publicidad, incluyendo las actividades históricamente desarrolladas e incluyendo adicionalmente una campaña radial.
14. Concretar alianzas con Tecniseguros - GMC para ser producto alterno e incluirlos como nuevos generadores.
15. Obtener la certificación de calidad ISO.
16. Objetivos target (Mazda, Toyota, Nissan) y red concesionarios

El presupuesto de resultados para el año 2007 es el siguiente :

| | 2006 | | 2007 | | VARIACION | |
|-----------------------------|------------------|------------|------------------|------------|------------------|------------------|
| | | % | | % | US. \$ | % |
| ESTADO DE RESULTADOS | | | | | | |
| INGRESOS | | | | | | |
| Ventas | 3,542,533 | 100% | 5,512,818 | 100% | 1,970,285 | 55.62% |
| (-) Costo | 938,921 | 27% | 1,802,158 | 33% | 863,237 | 91.94% |
| Margen neto operativo | 2,603,612 | 73% | 3,710,660 | 67% | 1,107,048 | 42.52% |
| Otros | 2,516 | 0% | 1,469 | 0% | -1,047 | -41.61% |
| Total | 2,606,128 | 74% | 3,712,129 | 67% | 1,106,001 | 42.44% |
| GASTOS | | | | | | |
| Gastos Personal | 923,981 | 26% | 1,064,711 | 19% | 140,730 | 15.23% |
| Gasto Operativo | 1,293,648 | 37% | 1,733,563 | 31% | 439,915 | 34.01% |
| Gasto Financiero | 345,365 | 10% | 386,128 | 7% | 40,763 | 11.80% |
| Total | 2,562,994 | 72% | 3,184,402 | 58% | 621,408 | 24.25% |
| Margen Operativo | 43,134 | 1% | 527,727 | 10% | 484,593 | -1123.46% |
| Rentabilidad | 8% | | 94% | | | |

PROPUESTA PARA DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

La Utilidad neta a disposición de los Accionistas se detalla a continuación:

| | |
|---------------------------------------|-----------|
| UTILIDAD BRUTA | 43,133.48 |
| (-) PARTICIPACION DE TRABAJADORES | 18,587.05 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA | 24,546.43 |
| IMPUESTO A LA RENTA | 20,695.32 |
| UTILIDAD NETA | 3,851.11 |
| (-) 10% FONDO DE RESERVA LEGAL | 385.11 |
| UTILIDAD A DISPOSICION DE ACCIONISTAS | 3,466.00 |

Es importante aclarar que la Utilidad para propósitos fiscal se incrementó debido a la existencia de gastos no deducibles por concepto de intereses pagados al exterior, lo cual tuvo un efecto directo en la disminución de la Utilidad neta.

En estos tres años de Gestión, creemos que la Empresa ha alcanzado su consolidación conforme se estimó en el proyecto original, lo cual se refleja en su posición patrimonial, el Patrimonio representa el 15% del total de los Activos y la Compañía se proyecta a largo plazo con alta expectativas, frente a una época de cambios muy importantes para el País, en el futuro próximo la Compañía debe estar preparada para hacer frente a estos retos para lo cual debe contar con un solvente patrimonio, por lo que me permito recomendar que los resultados netos a favor de los Accionistas sean reinvertidos en la Empresa de acuerdo a las normas pertinentes.

Conforme al Art. 1 de la resolución N. 04.QIJ 001, la Gerencia General certifica:

- Que nuestro software cumple con todos los requisitos con relación a la propiedad intelectual.

En este informe se adjunta los informes de gestión nacional de los departamentos de Finanzas, Administración, Logística, Ventas, Renovaciones, Operaciones, Inteligencia y Seguridad, Tecnología y CESVI Colombia, Mercado Colombia y Venezuela.

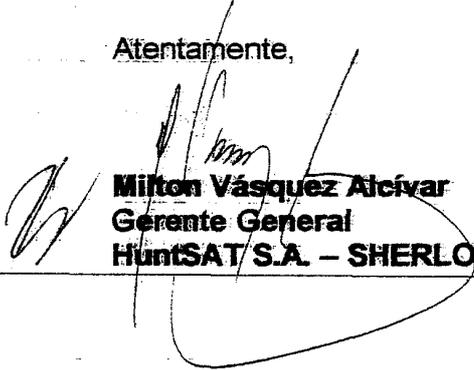




Quiero dejar constancia expresa de mi agradecimiento a la Presidencia de HuntSAT S.A., Corporación CFC y por su intermedio a los Accionistas; por el apoyo que me ha brindado y con el cual he podido desarrollar las actividades inherentes al negocio para lograr esta importante penetración en el mercado de Dispositivos de Seguridad Vehicular en estos dos últimos años consecutivos en los cuales me he desempeñado como Gerente General de la Empresa. Igualmente deseo expresar mi especial reconocimiento y agradecimiento a los ejecutivos del Staff de HuntSAT S.A. y sus colaboradores sin los cuales no hubiera sido posible consolidar un modelo de gestión ajustado a las necesidades de la Empresa y Corporación, y, alcanzar las cifras presentadas en este informe y sus respaldos.

Finalmente, pongo a consideración de la Junta de Accionistas este Informe de Gerencia y de ser necesario ampliar cualquier aspecto que consideren pertinente a través de sus preguntas y aprobar este documento correspondiente al ejercicio económico 2006.

Atentamente,



Milton Vásquez Alcívar
Gerente General
HuntSAT S.A. – SHERLOC Technology Solutions