

INFORME DE GERENCIA

A la Junta de Accionistas de

GRUPO BRAVCO S.A.

Los resultados presentados en el año 2006, reflejan el éxito de las estrategias asumidas durante la planeación estratégica anual, la razón de este éxito se debe principalmente al esfuerzo mancomunado de todas sus Gerencias y el personal, lo cual constituye la parte fundamental en la planeación estratégica.

El año 2006, se constituyó para GRUPO BRAVCO S.A., un año de retos, crecimiento y consecución de logros importantes; siendo uno de ellos la obtención de nuestra marca "TEUNO", la que nos permitirá la realización de campañas comerciales con el fin de posicionarnos en los diferentes mercados cautivos para los diferentes servicios que ofrecemos.

Otro de los aspectos importantes que se debe mencionar, es la capitalización de las utilidades reportadas en el ejercicio económico 2005, con lo cual el capital de la compañía se incrementó de US\$ 4.000 a US\$ 235.700, un crecimiento importantísimo en el capital de la compañía, permitiendo contar con capital de trabajo para importantes negocios.

La administración de la compañía con decisión del Directorio, en el mes de junio de 2006 decidió realizar la implantación del modelo Balance Scorecard, modelo que permite obtener una visión más balanceada del escenario en que se desenvuelve la organización, considerando que no solo se concentra en temas financieros, sino también en otros factores que influyen en su desempeño, como son: clientes, procesos internos, innovación y el aprendizaje. Para la implantación de este proceso se contrato los servicios de un consultor con el cual un equipo de trabajo de la organización, participo activamente por el lapso de 5 meses, concluyendo su implantación en noviembre de 2006.

Como resultado de este proceso se obtuvieron estrategias y objetivos, cuyos resultados se obtendrán en el año 2007.

Se describen a continuación los aspectos más importantes en cada una de las áreas.

ENFOQUE COMERCIAL

al

1. Estructura del Área Comercial

En el mes de marzo con la incorporación del Gerente Comercial, se inició la estructuración del área comercial, con el objetivo de formar un equipo de trabajo enfocado en las actividades tendientes a ganar una mayor participación de mercado en la industria de telecomunicaciones, generando mayores ingresos a través de negocios rentables.

Las principales actividades que se desarrollaron se describen a continuación:

- Definición e implantación del proceso de venta de productos y servicios
- Definición del catálogo de productos y servicios de la empresa
- Definición de estándares de propuestas y cotizaciones para el cliente
- Definición de las funciones y actividades que son de responsabilidad del área comercial
- Implantación del sistema de manejo de oportunidades de negocios, con fines de hacer el seguimiento respectivo a cada una de las oportunidades generadas.
- Estandarización del manejo financiero de oportunidades de negocio a través de "Business Cases", por medio del cual se controla la utilidad, ingresos y costos asociados para un negocio, de tal forma que se encuentren dentro de los niveles de rentabilidad definidos.
- Definición e implementación del proceso de tratamiento de reclamos y sugerencias de los clientes
- Definición de niveles de utilidad por línea de negocio.
- Reestructuración del Plan Pc del Banco Pichincha.

2. Administración de la red de Banco Pichincha

Como responsables de la administración de la red del Banco Pichincha, en el mes de enero se realizaron importantes negociaciones con los proveedores que brindan servicios de enlaces de datos al Banco Pichincha. Por necesidad de los diferentes aplicativos del Banco era necesario el crecimiento de anchos de banda en toda la red de oficinas en todo el país. Hasta la fecha de nuestra negociación 5 proveedores entregaban un total de ancho de banda de 88 megas con un costo anual de US\$ 1'912.000. La necesidad de crecimiento era a 250 megas. La cotización inicial de los proveedores para llegar a la necesidad de crecimiento fue de US\$ 6'925.900. Después de un mes de negociación con cada uno de ellos, conseguimos que el valor final sea de US\$ 2'083.000; obteniendo para el Banco un crecimiento en un 300% en ancho de banda, con un incremento apenas del 9% en sus costos. Con este crecimiento, se tienen perspectivas de nuevas soluciones que traerán importantes ahorros adicionales como es voz sobre ip.

24

A partir de junio de 2006, con servicios de enlaces de datos.

Banco de Loja

Le ofrecemos servicios de enlaces de datos y acceso a Internet, y con otros servicios como venta e instalación de antivirus.

Almacenera del Ecuador

Servicios de enlaces de datos y acceso a Internet.

Top Sales

Servicios de enlaces de datos.

Cooperativa Atuntaqui

Servicio de seguridades de comunicaciones

Construecuador

Servicios de enlaces de datos.

Maresa

Servicios de enlaces de datos y renta de equipos

Mirasol

Servicios de enlaces de datos y acceso a Internet

SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

Como se había mencionado el año 2006, fue de crecimiento importante para la organización, se presenta a continuación un breve análisis de los estados financieros de la compañía, los cuales se adjuntan al presente informe:

04

3. Alianzas Estratégicas

En el segundo semestre del 2006, se concretaron varias alianzas que permitan a Grupo Bravco ofrecer varias soluciones y servicios, siendo las siguientes:

- AVAYA, empresa proveedora de soluciones voz sobre Ip.
- Ingram Micro, empresa proveedora de equipos de telecomunicaciones

4. Nuestros clientes y nuevos clientes

Como parte del crecimiento que ha evidenciado la compañía, se han incorporado a nuestra cartera de clientes importantes empresas, muchas de ellas forman parte del Grupo Banco Pichincha, las se describen a continuación:

Diners Club del Ecuador

En el mes de junio se concretó el contrato, de administración de la red el que consiste que por el mismo costo que la compañía pagaba por el servicio a sus proveedores de enlaces, esto es US\$ 32.400, por un ancho de banda de 5.6 megas, se incrementa a 12.6 megas, un incremento del 124%. Adicionalmente, el equipamiento de las instalaciones, permitirá la instalación de nuevas soluciones, esto es, voz sobre ip, permitiendo ahorros adicionales para la compañía.

Adicionalmente le brindamos nuevos servicios de enlaces de datos, renta de equipos de comunicación y acceso a Internet.

Teleamazonas

En noviembre de 2006, se concreto el servicio de instalación de voz sobre Ip, el cual implica la importación de equipos de telefonía, adquiridos a Ayava, los resultados de este negocio se verán reflejados en el año 2007, una vez que se concluya con la instalación de los servicios.

Consorcio del Pichincha

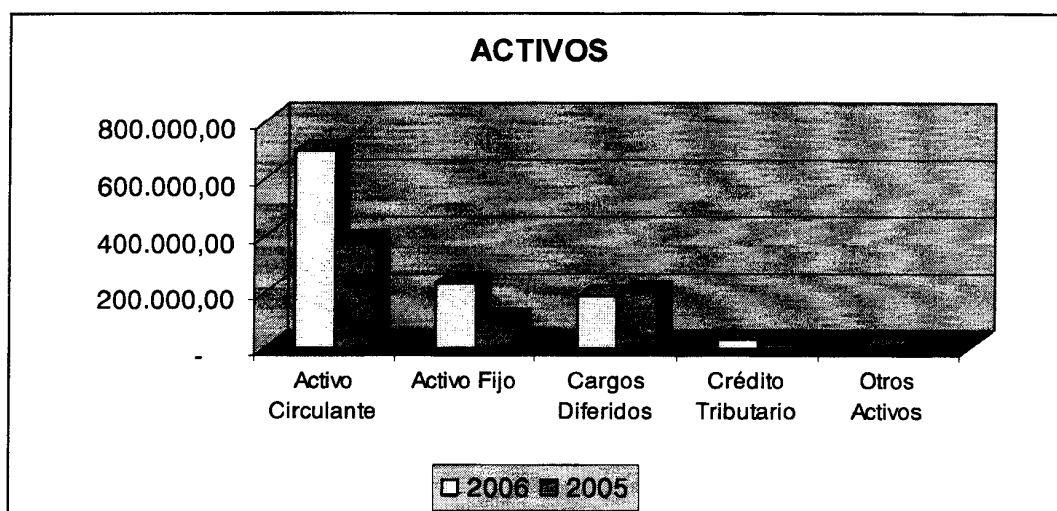
Es nuestro cliente a partir de junio de 2006, brindamos servicio de enlaces de datos y acceso a Internet.

Vaserum

01

El total de activos de la compañía, asciende a US\$ 1'151.810, presentando un incremento con relación al año 2005 del 39%, el comportamiento de los activos se presenta en la siguiente gráfica.

ACTIVOS	2006	2005	Variación	%
Activo Circulante	697.513,18	380.651,33	316.861,85	45%
Activo Fijo	233.980,84	104.020,41	129.960,43	56%
Cargos Diferidos	187.464,34	200.952,62	- 13.488,28	-7%
Crédito Tributario	30.546,73	20.953,09	9.593,64	31%
Otros Activos	2.305,23	1.449,01	856,22	37%
Total Activos	1.151.810,32	708.026,46	443.783,86	39%



- El incremento del activo circulante, se da principalmente en los rubros de Caja Bancos con un saldo de US\$ 123.954, 56, que representa un incremento del 87% con relación al 2005.
- Las inversiones presentan un saldo de US\$ 242.742,48 con un crecimiento de 44%, la distribución se presenta en el siguiente cuadro.

EMPRESA	CAPITAL		RENTABILIDAD	
	2006	2005	2006	2005
DINERS	389.870,59	197.026,00	16.156,23	6.182,60
BGR	31.675,16	30.823,93	1.620,30	926,37
FONDOS PICHINCHA	21.196,73	20.153,57	1.043,16	153,57
TOTAL	442.742,48	248.003,50	18.819,69	7.262,54

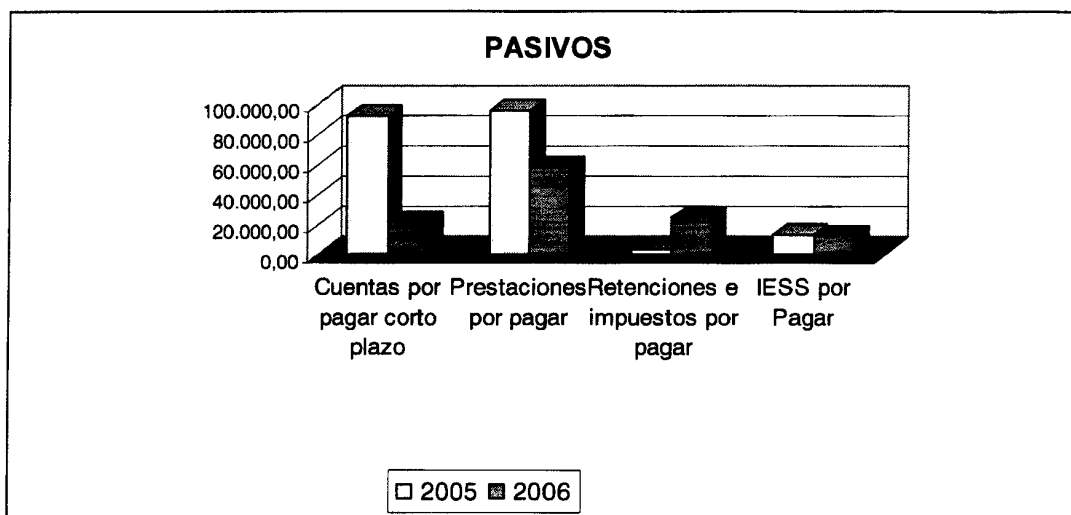
La rentabilidad que generan las inversiones que se mantienen en Diners Club van entre 5.80% y el 6.25%, hasta un plazo de 120 días y en Banco General Rumiñahui 5.75%.

24

- Las cuentas por cobrar tuvieron un incremento del 56% con relación al año 2005, el saldo que se refleja en el 2006 de US\$ 98.145,76, está concentrado principalmente en tres clientes, y que corresponden al giro normal del negocio, el período promedio de cobro es de 30 días.
- El activo fijo presenta un incremento del 56%, que corresponde principalmente a la adquisición de equipos de comunicaciones a fin de brindar el servicio, el monto de la compra fue de US\$ 150.000.
- Los cargos diferidos presentan una disminución la cual es producto de la amortización de la licencia de Portadora la cual está amortizándose por el tiempo de concesión de la misma esto es 15 años, hasta el 2017

Los pasivos de la compañía ascienden a US\$ 205'878.91, presentando un incremento del 43% en relación al año 2005, esto se debe principalmente al impuesto a la renta que se debe cancelar por el valor de US\$ 65.482,37, beneficios al personal incluido utilidades por el valor de US\$ 96.155,41

PASIVOS	2006	2005	Variación	%
Cuentas por pagar corto plazo	92.716,53	22.008,37	70.708,16	76%
Prestaciones por pagar	96.155,41	58.241,95	37.913,46	39%
Retenciones e impuestos por pagar	3.337,26	24.492,29	- 21.155,03	-634%
IESS por Pagar	13.669,71	12.801,06	868,65	6%
TOTAL PASIVOS	205.878,91	117.543,67	88.335,24	43%



- El patrimonio, se ve incrementado principalmente por el aumento de capital realizado en el último trimestre del 2006.

Ch

- Los ingresos son producidos por el giro del negocio, se ha obtenido un incremento del 31%, producto de los ingresos brindados por los servicios de transmisión de datos que aportan en un 44% al total de los ingresos.

Venta de servicios	2006	2005	VARIACION	%
Servicios de Internet	384.051,58	452.819,10	(68.767,52)	-18%
Servicios Portadora	1.483.577,85	836.908,50	646.669,35	44%
Servicios de administración y Asesorías	11.321,70	-	11.321,70	100%
Recuperación de Gastos	1.853,39	7.988,39	(6.135,00)	-331%
Total Ingresos Operacionales	1.890.804,52	1.297.715,99	583.088,53	31%

- Los gastos corresponden al giro normal del negocio, los gastos operacionales ascienden a US\$ 403.334.86 presentando un incremento del 27% con relación al año anterior.

Recursos Humanos

Al 31 de diciembre del 2006, la compañía mantuvo en nómina 22 personas, 19 personas en la ciudad de Quito y 3 en Guayaquil, habiendo un incremento de personal de 6 personas con relación al año 2005.

Agradezco a los señores accionistas por la confianza depositada en mi persona.

Atentamente,



Alfredo Ochoa