

**INFORME DE GERENCIA A LOS SEÑORES ACCIONISTAS
DE TECNOESCALA S.A. CORRESPONDIENTE AL
EJERCICIO ECONÓMICO TERMINADO EL 31-12-2005**

Una vez concluido el ejercicio económico al 31 de Diciembre del 2005 y como es mi obligación presento a consideración de ustedes el informe de actividades.

En medio de una situación política muy inestable, producto del cambio de gobierno, con una inflación del orden del 3 a 4% anual. La economía nacional ofrece un panorama un tanto desalentador, al menos los precios internacionales del crudo han seguido en alza, las remesas del exterior se mantienen como una constante inyección de capital de trabajo para la gente y el país en general, sin embargo las negociaciones con los EEUU para la firma del TLC, a mi criterio no van por buen camino si consideramos que existe gran oposición de los movimientos sociales y también de parte de los EEUU que reclaman por el cambio de las condiciones negociadas con las compañías petroleras.

En medio de este clima de incertidumbre económica y crisis en lo político, en este segundo año de operación y primer año completo de trabajo hemos logrado obtener una razonable utilidad habiéndonos además consolidado en nuestro posicionamiento en el mercado. Prueba de ello son los resultados obtenidos que como ya indique mas arriba dejan una utilidad a la empresa. Esto como producto a su vez del incremento en nuestras ventas, debiendo destacar de manera especial el importante negocio conseguido con el INEN (Instituto Ecuatoriano de Normalización) a quienes se les vendió varios equipos para el laboratorio de masa.

Tecnoescala S.A. en este segundo año de operación ha logrado dar una cobertura bastante amplia a nivel industrial en todas las regiones del país, especialmente las ciudades de Quito y Guayaquil. Así, se ha conseguido negocios en el sector petrolero, de alimentos, farmacéuticas e industria en general.

Estos resultados se deben al esfuerzo realizado por cada una de las personas de la empresa que han ayudado a conseguirlos, así como también a la constante capacitación que la empresa ha dado a su personal, por medio de cursos y charlas dictados por expertos en nuestras oficinas y también ha inversiones realizadas en capacitaciones en el exterior, gastos que han significado un desembolso importante para la compañía y que se ven reflejados en los resultados.

No se puede hacer un comparativo con el año precedente ya que como se indica este es el primer año de operación completa es decir de Enero 1 a Diciembre 31, pero creo importante destacar los siguientes aspectos y compararlos contra los resultados del año pasado:



**Superintendencia de
Compañías**

27 ABR 2006

DIVISION INFORMATICA

Ventas promedio mensuales:

USD 394.118,04 / 12 meses = 32.843,16

Lo que representa un incremento de casi un 60% sobre el promedio de ventas del año 2004, que fue de 20.800 USD.

Costo de ventas:

Ventas USD 394.118,04 / Costo de Ventas USD 222.656,08

El costo de ventas representa un 56.5% de las ventas totales lo cual es normal en este tipo de negocios y se espera mantener niveles similares durante el siguiente período.

Costos y Gastos vs Ventas:

La relación es positiva dejando una utilidad de USD 20.055,00

Perspectivas y recomendaciones para el siguiente ejercicio:

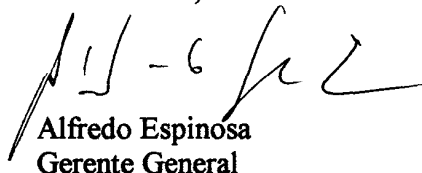
Existen perspectivas interesantes para el año 2006, especialmente por ciertos negocios que esperamos concretarlos en este siguiente período. Concentrándonos en aquellos productos que se cree vamos a tener mejores resultados.

La empresa es cada vez mas reconocida en el medio lo que ayuda a conseguir mejores y mayores resultados.

Se espera ver durante este próximo año una mayor competencia de parte de producto japonés, así como de otras empresas europeas y americanas.

Se buscará durante este año desarrollar nuevas líneas de producto que complementen los actuales productos que TECNOESCALA vende y consolidar las líneas actuales de negocio.

Atentamente,


Alfredo Espinosa
Gerente General



Superintendencia de
Compañías

27 ABR 2006

DIVISION INFORMATICA