

51393

**INFORME DE GERENCIA A LOS SEÑORES ACCIONISTAS
DE TECNOESCALA S.A. CORRESPONDIENTE AL
EJERCICIO ECONÓMICO TERMINADO EL 31-12-2006**

Una vez concluido el ejercicio económico al 31 de Diciembre del 2006 y como es mi obligación presento a consideración de ustedes el informe de actividades.

En medio de una situación política muy inestable, 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, las negociaciones con los EEUU para la firma del TLC finalmente quedaron truncadas lo que no es bueno para nuestra economía y posibilidades de crecimiento .

En medio de este clima de incertidumbre económica y crisis en lo político, en este tercer año de operación 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. Se consiguieron ventas importantes con clientes como el INH, INEN, Grunenthal, etc.

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.

Un comparativo con el año precedente se refleja en los siguientes datos:

Ventas promedio mensuales:

USD 481.408,10 / 12 meses = 40.117,50

Lo que representa un incremento de un 22% sobre el promedio de ventas del año 2005, que fue de 32.840 USD.

Costo de ventas:

Ventas USD 481.408,00 / 276.810,10 Costo de Ventas USD

4

El costo de ventas representa un 57.5% 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 31.164,00

Perspectivas y recomendaciones para el siguiente ejercicio:

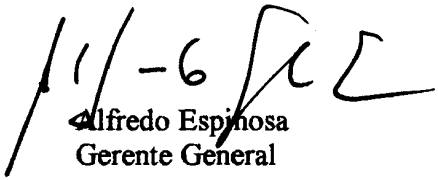
Existen perspectivas preocupantes para el año 2007, especialmente por el clima político que vive el país este será un año de mucha incertidumbre esperamos sin embargo poder concretar ciertos negocios importantes en este siguiente período. Concentrándonos en aquellos productos que se cree vamos a tener mejores resultados.

Se dará mayor énfasis en la capacitación a los subdistribuidores para que de mejor manera nos sirvan de apoyo en nuestra gestión de ventas.

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,

11-6 
Alfredo Espinosa
Gerente General

