

Quito, 7 de Marzo de 2007

Ing.
Jaime Gutiérrez Valverde
GERENTE GENERAL
GENTEC S.A.
Presente.-

De mi consideración:

De acuerdo a las cifras presentadas por Uds. al SRI a diciembre del 2004 y 2005, y a los estados financieros del 2006 presentados por el Lic. Gerardo Campaña, contador autorizado; en mi calidad de Comisario me permito manifestar los siguientes aspectos sobre la situación financiera de la compañía GENTEC S.A.(ver detalle de estados financieros e indicadores en anexos):

- a) Las ventas de la compañía a diciembre del 2006 llegaron a niveles de USD 519.215,98 presentando un crecimiento del 27% con relación a las ventas registradas en el 2005 debido a que la compañía contó con un mayor número de contratos conseguidos con empresas del sector privado tanto en servicios de consultoría energética, como en la venta de algunos equipos energéticos. A continuación se puede apreciar la composición de su cartera de cliente, donde la mayor concentración de ingresos están dados en contratos con Produbanco, Magda Espinoza y Empresa Eléctrica Quito:

CLIENTE	% PART.
PRODUBANCO S.A.	34,62%
MAGDA ESPINOZA	24,17%
EMPRESA ELECTRICA QUITO	16,91%
FARCOMED	9,63%
SALUD S.A.	3,05%
PROCREDIT S.A.	3,01%
PROMECC	2,60%
EXSERSA	1,80%
EDUCANET	1,57%
FARMAENLACE CIA. LTDA.	1,47%
AUTOCOMSA	1,01%
MEGAROSSES CIA. LTDA.	0,16%
TOTAL	100,00%

- b) Gentec registró a diciembre del 2006 una utilidad neta del orden de USD 20.624,01 sin embargo, dentro de esta utilidad no se incluyeron el pago de impuestos y participación laboral, rubros que serán pagados durante el primer trimestre del 2007, de acuerdo a la legislación vigente.

Esta utilidad neta equivale a un margen neto del 3.97%, similar al registrado en el año 2005 y se considera adecuado tomando en cuenta que a pesar de que la compañía inició sus actividades en el 2004, sus ingresos permitieron cubrir todos los gastos operacionales.

Es importante mencionar que durante el 2006 ya se registraron los gastos reembolsados a locales (proveedores de equipos) dentro del costo de ventas y no dentro de otros egresos por lo cual se puede apreciar un incremento de la participación del costo de ventas con respecto al total de ingresos (ver más detalle en anexos)

- c) Dentro de los activos de la compañía, los activos corrientes presentaron una mayor participación al pasar de 49.12% en el 2004 a 71.90% en el 2005 y finalmente a 79.74% en el 2006. Esto está estrechamente relacionado con el giro del negocio de la compañía (servicios de consultoría y venta de equipos) por lo cual se mantienen altos niveles de cuentas por cobrar, caja y bancos y una cuenta generada por concepto de crédito tributario.

Es importante mencionar que dentro de los activos corrientes la cuenta más importante es la de cuentas por cobrar a clientes, la misma que presentó un crecimiento del 828% con relación al 2005 ya que para poder conseguir un mayor número de clientes y contratos, la política de cobranzas de la compañía tuvo que cambiar a 30 y 45 días en lugar de tener pagos al contado. Es por ello que los días promedio de cobranzas pasaron de 6 días en el 2005 a 41 días en el 2006.

Por otro lado, a pesar de que la administración de la compañía decidió mantener bajos niveles de activos fijos, acogiéndose a las nuevas tendencias de manejo de empresas, durante el 2006 tuvo que realizar compras significativas en equipos de computación y software para sus consultores a fin de poder atender los mayores requerimientos de trabajo.

- d) Para el 2006, los activos de la compañía fueron financiados en un 98% con recursos de terceros y el restante 1.09% fue financiado por los accionistas. Esta estructura obedece a tres motivos importantes:

- La contabilidad realizada por el Lcdo. Gerardo Campaña no incluye las utilidades del período y las acumuladas dentro del total del patrimonio.
- Para poder otorgar plazo a los clientes, la administración concretó un plazo de pago de 60 días con sus proveedores de equipos por lo cual las cuentas por pagar a proveedores pasaron de USD 7.864,86 en el 2005 a USD 60.423,30 en el 2006.
- Se registraron sueldos pendientes por pagar a la alta gerencia de USD 23.510,01 los mismos que serán pagados en el 2007 de acuerdo al flujo operacional de la compañía.

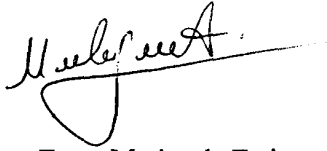
- e) En lo que respecta a la estructura patrimonial, la mayor parte de la misma la constituye el capital social aportado por los accionistas, el mismo que está acorde con los requerimientos mínimos de la Superintendencia de Compañías.

- f) La liquidez de la compañía medida en términos de liquidez corriente se redujo considerablemente al pasar de 2.29 en el 2005 a 0.81 en el 2006 como resultado del incremento en las cuentas por cobrar a clientes y al incremento en el plazo otorgado a los mismos. Esto indica que la compañía no contó con los suficientes niveles de activos de fácil convertibilidad para cubrir las obligaciones de más corto plazo.

- g) Finalmente hay que señalar que Gentec generó durante el 2006 un flujo de caja operativo neto de USD 73.351 con el cual pudo cubrir la compra de activos fijos, el pago de carga financiera, la falta de anticipos durante el 2006 y el pago de impuestos, generando finalmente un saldo final de caja positivo de USD 18.309,40

Por la gentil atención al presente y esperando que los comentarios presentados ayuden a comprender de mejor forma la situación financiera de GENTEC S.A.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Marianela Freire', with a long horizontal stroke extending to the right.

Econ. Marianela Freire
C.I. 1711224533