

152899

# INFORME DEL GERENTE GENERAL

## EJERCICIO 2008

En mi calidad de Gerente General de la empresa CORPORACION TECNOLOGIA DE LA INFORMACION SOLUTANDI CIA. LTDA., presento a los socios el informe anual sobre la gestión realizada en el ejercicio 2008:

### OBJETIVOS 2008

Los objetivos para el 2008 fueron ambiciosos y exigentes y estaban enfocados a:

Consolidar nuestra posición de liderazgo en el mercado asegurador ecuatoriano posicionándonos como proveedores de software de varias empresas aseguradoras. El presupuesto del 2008 incluyó:

- Iniciar negociaciones para una posible venta de una licencia en Colombia, direccionando la composición de la cartera de clientes hacia clientes extranjeros (Promedio de venta 17,6 meses)
- Obtener un Resultado Final del 136% sobre el resultado del 2007
- Aumentar la capacidad de productividad de nuestro equipo de desarrollo en un 25% cambiando o mejorando la arquitectura usada.
- Obtener la certificación ISO-9001.
- Financiar y empezar el proyecto de la nueva versión del aplicativo e-nsurance proyecto para lo cual se presentó la necesidad de capitalizar.

## RESULTADOS A DICIEMBRE 2008

El presupuesto en el caso del 2008 fue concebido en función de la necesidad de invertir en la nueva versión de insurance, para lo cual el presupuesto planteó la necesidad de una capitalización que permitiera apalancar este proyecto. Adicionalmente planteaba una venta lineal de SOAT, debido a que se trataba de un negocio completamente nuevo y claro se basaba en su totalidad en las proyecciones de venta de nuestros clientes.

	PRESUPUESTO 2007												
	Total	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
Ingresos por Ventas	538.750	32.400	34.900	38.500						38.500	38.500	38.500	38.500
Mantenimiento	185.150	11.600	14.100	14.900						14.900	14.900	15.300	15.900
Venta Licencia													
Arriendo Licencia	38.400	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200
Servicios Transacciones	181.600	12.800	12.800	12.800	12.800	12.800	12.800	12.800	12.800	12.800	12.800	12.800	12.800
Impiantación	24.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Consultoría													
Desarrollo	33.600	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800
Aportes Capitalización	76.000						76.000						
Gastos Operativos	536.562	43.670	43.341	43.488	43.075	51.528	40.087	39.384	38.337	58.530	48.038	42.730	43.423
Gastos de personal	453.991	38.822	38.822	38.822	40.204	36.790	36.790	36.790	36.790	36.790	36.790	36.790	36.790
Salarios	453.991	38.822	38.822	38.822	40.204	36.790	36.790	36.790	36.790	36.790	36.790	36.790	36.790
Remuneración variable													
Gastos Operativos	82.562	3.748	3.619	3.676	2.871	14.738	3.297	2.604	2.547	21.740	11.248	5.940	6.633
FUD Producción/Service													
VAR Producción/Service													
FUD Marketing													
VAR Marketing													
FUD Ventas	7.932	661	661	661	661	661	661	661	661	661	661	661	
VAR Ventas	11.902	915	915	1.015	615	1.041	1.041	291	281	492	192	2.652	3.442
Licencias	24.000					12.000				12.000			
Tercerización N Developer													
Mantenimiento													
Material Oficina	18.680	1.555	1.555	1.555	1.555	1.555	1.555	1.555	1.555	1.555	1.555	1.555	
Tributos													
Liquidades	11.800								6.000	5.800			
Viajes													
Capacitación	5.805								935	3.000	935	935	
Suscripciones	2.463	617	388	445	40	522	40	97	40	97	40	40	
Bonos													
Otro (2)													
Contribución al Beneficio	2.198	-11.170	-8.441	-4.988	3.875	-13.028	74.413	-894	-887	-20.030	-9.538	-3.230	-3.923

Dicho presupuesto tuvo dos variantes, la primera la inversión necesaria para apalancar todo el proyecto insurance versión 4.0 no se realizó y dicho proyecto tuvo que ser abortado en el mes de Junio debido a esta imposibilidad financiera.

Por otro lado las ventas de nuestros clientes superaron sus propias expectativas, Seguros Colonial logró un 70% de incremento en ventas sobre el supuesto, mientras que Coopseguros lo hizo en un 20%.

Si analizamos el mismo presupuesto con estas dos variaciones nos encontramos en el siguiente escenario:

	PRESUPUESTO 2008												RESUMEN CONSOLIDADO - INGRESOS Y GASTOS PROYECTOS		
	Total	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC		
Ingresos por Ventas	557.950	39.400	41.900	46.620	55.070	46.620	46.620	46.620	46.620	46.620	46.620	47.620	47.620		
Mantenimient	185.150	11.600	14.100	14.900	23.350	14.900	14.900	14.900	14.900	14.900	14.900	15.900	15.900		
Venta Licencia															
Arriendo Licencia	39.400	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200	3.200		
Servicios Transaccionales	278.900	19.800	19.800	23.720	23.720	23.720	23.720	23.720	23.720	23.720	23.720	23.720	23.720		
Implantación	24.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000		
Consultoría															
Desarroll	33.600	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800	2.800		
Aportes Capitalizaci															
Gastos Operativos	403.095	36.398	35.129	36.206	33.651	30.104	30.653	29.970	29.913	37.106	38.614	33.306	33.999		
Gastos de personal	344.534	31.610	31.610	31.610	30.780	27.366	27.366	27.366	27.366	27.366	27.366	27.366	27.366		
Salarios	344.534	31.610	31.610	31.610	30.780	27.366	27.366	27.366	27.366	27.366	27.366	27.366	27.366		
Remuneración variable															
Gastos Operativos	58.562	3.748	3.519	3.676	2.871	2.738	3.297	2.604	2.547	9.740	11.248	5.940	6.633		
Flujo Producción/Servicio															
VAR Producción/Servicio															
Flujo Marketing															
VAR Marketing															
Flujo Ventas	7.932	661	661	661	661	661	661	661	661	661	661	661	661		
VAR Ventas	11.902	915	915	1.015	615		1.041	291	251	482	192	2.682	3.442		
Licencias															
Tercerización N° Developer															
Mantenimient															
Material Oficina	18.660	1.555	1.555	1.555	1.555	1.555	1.555	1.555	1.555	1.555	1.555	1.555	1.555		
Tributos															
Liquidaciones	11.800									6.000	5.800				
Viajes															
Capacitación	5.805									935	3.000	935	935		
Suscripciones	2.463	617	368	445	40	522	40	97	40	97	40	97	40		
Bonos															
Otro (2)															
Contribución al Beneficio	154.855	4.042	6.771	11.334	21.419	16.516	15.957	16.650	16.707	9.514	8.008	14.314	13.621		

El cual refleja un beneficio de 154.855. Esto justifica el resultado real de la compañía.

#### BALANCE GENERAL 2008

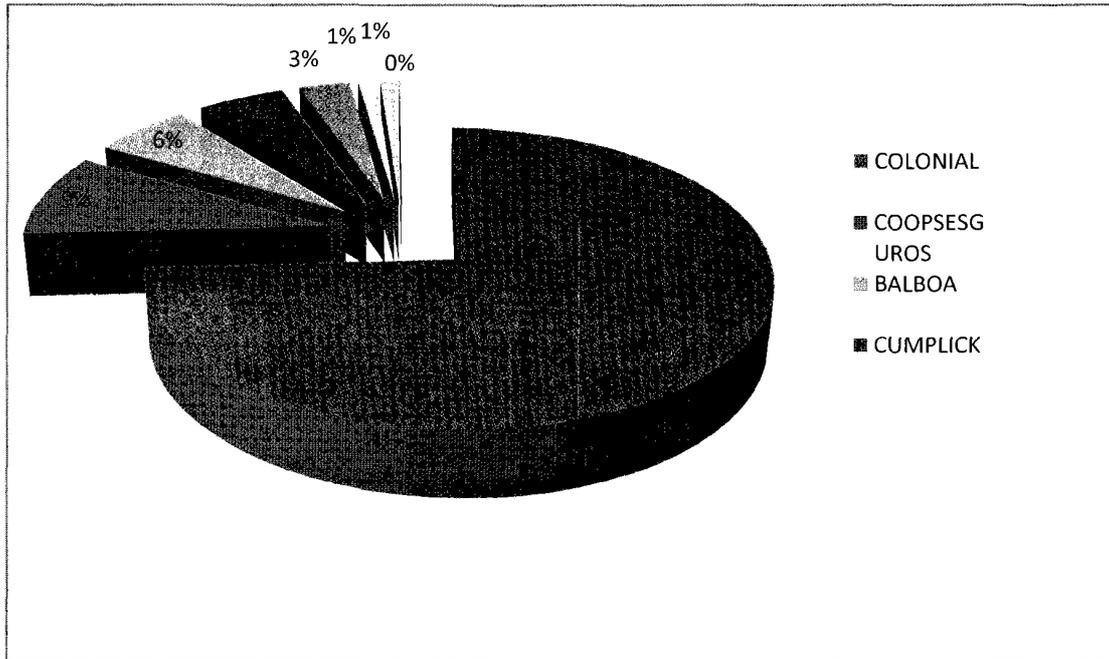
ACTIVOS	\$ 541.598,40	PASIVOS	\$ 541.598,40
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 272.231,32	PASIVOS CORRIENTES	\$ 348.054,95
BANCOS	\$ 238.603,41	PROVEEDORES	\$ 281.576,23
CLIENTES	\$ 14.424,76	SOCIOS	\$ 35.040,00
EMPLEADOS	\$ 18.203,15	EMPLEADOS	\$ 7.827,90
SOCIOS	\$ 1.000,00	IESS	\$ 2.542,36
		IMPUESTOS	\$ 21.068,46
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 58.297,23		
ANTICIPO IMPUESTOS	\$ 49.602,13		
PROVEEDORES	\$ 8.695,10		
ACTIVOS FIJOS	\$ 211.069,85	PATRIMONIO	\$ 193.543,45
MUEBLES Y ENSERES	\$ 6.011,10	CAPITAL	\$ 193.543,45
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 44.161,95	CAPITAL SOCIAL	\$ 48.000,00
VEHICULOS	\$ 21.419,64	RESERVA	\$ 2.629,76
GASTOS DE INVESTIGACION	\$ 164.433,52	RESULTADOS ANTERIORES	\$ -13.618,75
DEPRECIACION	\$ -24.956,36	UTILIDAD DICIEMBRE 08	\$ 156.532,44

El balance general muestra la utilidad a diciembre del 2008 de \$156.532,44. También se puede notar el incremento realizado sobre el capital social a \$48.000,00 y el resultado de años anteriores por \$-13.618,75.

Nótese adicionalmente que el balance no muestra afectación proveniente de Tecnología de la Información, esto se debe a que a pesar de que la empresa ya se encuentra formalmente liquidada estamos a la espera de que el juez con una resolución apropiada avale este evento.

## PÉRDIDAS Y GANANCIAS

### INGRESOS



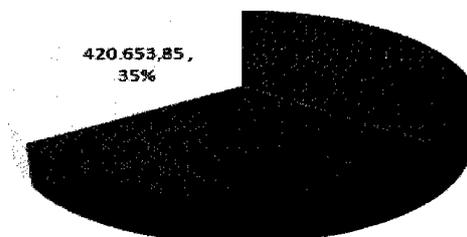
La distribución de ingresos de la compañía evidencia en este año una dependencia muy fuerte de Seguros Colonial, lo cual se pretendía cambiar con la inclusión de nuevos clientes. Desde este punto de vista el resultado en este aspecto es preocupante pues es evidente el nivel de dependencia que tenemos de nuestro principal cliente.

VENTAS	VALOR
COLONIAL	\$ 1.021.473,00
COOPSEGUROS	\$ 126.871,95
BALBOA	\$ 82.576,30
CUMPLICK	\$ 74.250,00
LA UNION	\$ 42.542,00
NOUX	\$ 15.000,00
VARIOS	\$ 13.653,15
SEGUROS UNIDOS	\$ 2.160,00

## GASTOS

■ CLIENTES ■ GASTOS PERSONAL ■ GASTOS ADMINISTRATIVOS

El análisis de gastos evidencia que tenemos un equilibrio entre los tres diferentes rubros que componen la estructura de gastos de la organización.



### GASTOS DE PERSONAL Y ADMINISTRATIVOS

Un TOP TEN de los gastos de personal evidencian los rubros normales asociados a nuestro personal, primer factor de productividad.

GASTOS PERSONAL	
CONCEPTO	VALOR
OTROS BENEFICIOS	\$ 141.795,61
SUELDOS	\$ 133.631,91
ALIMENTACION	\$ 36.997,98
DECIMO TERCERO	\$ 19.232,20
APORTE PATRONAL	\$ 15.791,83
SEGURO MEDICO	\$ 8.830,96
FONDOS DE RESERVA	\$ 7.539,81
DECIMO CUARTO	\$ 4.610,09
VACACIONES	\$ 72,92

Por otro lado un TOP TEN de los gastos administrativos muestra que el gasto más alto es el de viajes, y destinados a la apertura de mercados internacionales y la comercialización de los productos.

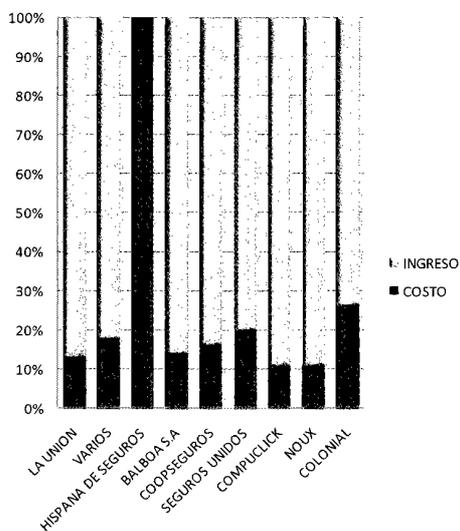
Los honorarios son un valor adicional a personal, direccionado a nuestra gente y que también evidencia la necesidad de contar con recursos adicionales como asesores.

Por último los rubros orientados a la mejora de la infraestructura de nuestra organización, es decir inversiones sobre nuestra empresa.

### GASTOS DE CLIENTES

Los gastos de clientes son gastos comerciales asociados a nuestros clientes y proyectos actuales.

### Relación Ingreso Costo



En este caso es interesante comparar los ingresos generados contra los costos que cada uno tiene, el resultado es interesante puesto que muestra en algunos casos costos demasiado elevados en general que tienen que ver con la mantención del cliente comercialmente hablando.

Cabe resaltar que estos costos son independientes de los recursos humanos asignados a cada proyecto los cuales están como parte de gastos de personal.

Se ha tomado a partir de este año la decisión de llevar la contabilidad de tal manera que permita adicionalmente un análisis de los costos por proyecto.

CLIENTE	COSTO	INGRESO	INDICE
LA UNION	\$ 6.461,48	\$ 42.542,00	15,19%
VARIOS	\$ 3.021,07	\$ 13.653,15	22,13%
HISPANA DE SEGUROS	\$ 31,27		
BALBOA S.A	\$ 13.513,92	\$ 82.576,30	16,37%
COOPSEGUROS	\$ 25.044,53	\$ 126.871,95	19,74%
SEGUROS UNIDOS	\$ 544,59	\$ 2.160,00	25,21%
COMPUCLICK	\$ 9.290,97	\$ 74.250,00	12,51%
NOUX	\$ 1.858,19	\$ 15.000,00	12,39%
COLONIAL	\$ 367.818,28	\$ 1.021.473,00	36,01%

### CONCLUSIONES

- El resultado positivo para TANDICORP se da por una situación no repetible en el mercado, nuestros clientes lograron una proyección de ventas más alta de la esperada. Es no repetible, por que para

este año las ventas para todas las compañías en SOAT ha disminuido en un promedio que va de un 30 a 50%.

- Parte del resultado se da basado en que el proyecto insurance versión 4.0 se ha retrasado un año más en empezar por falta de financiamiento para el mismo.
- Los resultados oscilantes preocuparon a la dirección, lo cual nos llevo a tomar una asesoría financiera con dos objetivos, analizar la madurez de la organización y llegar a una valoración de la misma.

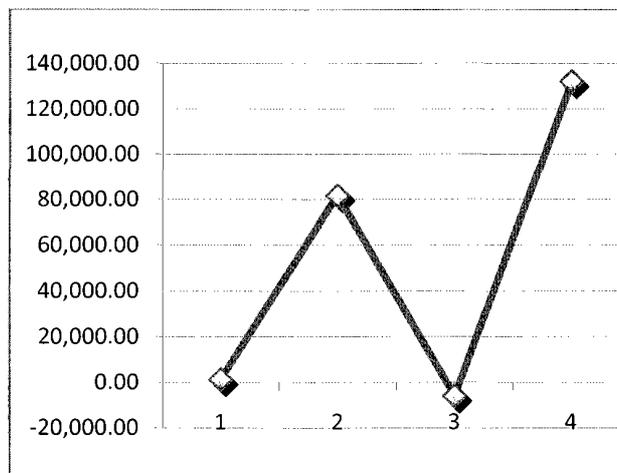
## ACCIONES REALIZADAS

### VALORACIÓN DE LA EMPRESA

La valoración fue realizada por expertos de la compañía Corporación 3D, en valoración de empresas de Software.

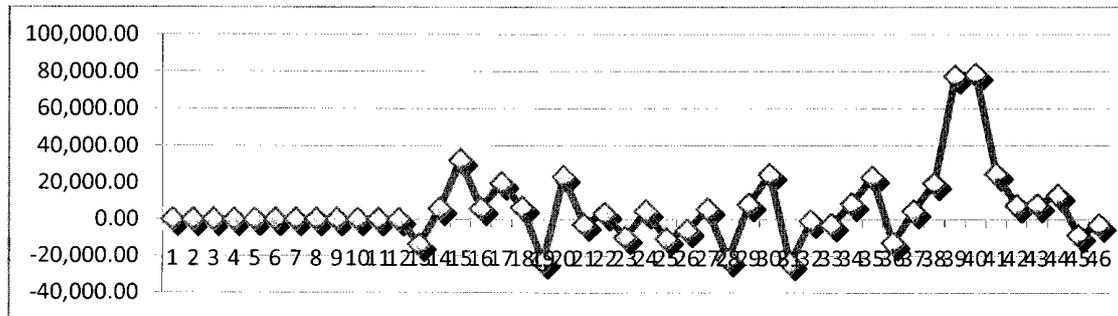
Entre las principales conclusiones, en base a indicadores financieros:

- TANDICORP es una organización que debe todavía establecer la mejor composición de gasto, que le permita apuntalar el gasto de clientes, frente a los beneficios.
- Es claro que la “inversión” clasificada como gasto, para el desarrollo de productos, no necesariamente rinde frutos en el corto plazo, esto es una característica del proceso de desarrollo de software y que se confirma en la empresa.
- La inquietud permanente es si la inversión rendirá los beneficios esperados por producto. Esto puede ser factible medir si se tiene una razonable información contable.
- Sería importante definir el factor de éxito del proceso de cada año, lo cual no se define de las cifras, pero el segmento de software exige “atender y acompañar” al cliente “creando sinergia entre empresa y cliente. Esto si se puede ver en TANDICORP, ya que la relación con uno de sus clientes, (COLONIAL) ha generado y espera rendir beneficios importantes. El problema puede ser la dependencia.
- También se puede establecer que la dinámica de los beneficios, no se asocian solamente al desarrollo de productos o al gasto de personal, la “gestión” es un factor de desarrollo de las ganancias. Como se muestra en el gráfico de utilidad:



Se observa una tendencia permanente a reducir la caja a niveles mínimos. Este aspecto no tiene relación con un capital de trabajo promedio.

De otro lado, debe existir una opción estratégica en el plano de lo financiero, aunque esto no se revela claramente de los datos financieros de la caja.



#### CONCLUSIÓN DEL DESARROLLO FINANCIERO.

- Los gastos de Clientes y Personal son de la línea de negocio, sin embargo los reflejos sobre el margen de ganancia anual, no es correlativo, lo que define el grado de riesgo que existe a nivel empresarial. Una causa puede ser el corto arranque de la empresa.
- La empresa para sus operaciones corre altos riesgos, ya que sus niveles de liquidez son extremadamente bajos.
- La propiedad patrimonial ha sido permanentemente baja, recién en el 2008 existe una capitalización. De otro lado el ROE establece una tasa media del 93,26%. Esto es bueno en la perspectiva de los accionistas, pero apúntese que es bajo hechos sucedidos, no sobre hechos de pronóstico. No existe estabilidad estructural, prueba de esto es:
  - Dependencia de un cliente.
  - Altos y bajos de rendimientos de un ciclo a otro.
  - Composiciones de gasto no uniformes.
  - Gasto y rendimiento no correlativos.
  - El promedio del margen no es relativo a la gestión de desarrollo de productos, que se refleja como G. Clientes.

#### GESTION OPERATIVA CLIENTES Y RENDIMIENTO FINANCIERO

- Esfuerzo permanente para soporte y mantenimiento clientelizado.
- Tiempo de ciclo amplio para concretar relaciones a nivel de clientes. Este aspecto genera una amplia incertidumbre y obliga a concesiones en proceso de negociación.
- Tomadores de precios, donde a pesar de iniciar gestiones en valoración de las acciones entre proveedor-usuario, en el mediato plazo, estos usualmente pueden tender a la baja, por la consideración de la amortización de las inversiones, lo cual tiene consecuencias en los ingresos

#### VALORACIONES DE LA EMPRESA

## PROPIEDAD

---

El valor de la Empresa, a partir de su "propiedad" es el mejor referente en una imagen inmediata de la Empresa, surgida a partir de los Balances.

TANDICORP, debe considerar para ello el referente de  $(A - P = P)$  Activos, menos pasivos = a Patrimonio o valor de la Empresa. En este caso al mes de Diciembre el valor de la Empresa es de \$62.259,42 dólares.

Esto implica que considerando el capital social, la relación de cada acción al mes de Noviembre/2008 es de 1.29. Es decir de cada acción se define el 29% adicional en consideración al Patrimonio.

Beneficios de esta forma de valoración por Propiedad:

- Es extremadamente clara respecto de la situación a una fecha de corte de operaciones.
- Se parte del principio de empresa en liquidación y considera el que deben ser parte del proceso el cumplimiento de derechos y obligaciones, que también se reparten, al considerar los pasivos.

## FLUJOS

---

Los flujos son importantes, en la consideración de que la operación técnica y productiva, genera expectativas positivas, tanto a la Empresa en el plano de lo gerencial, como a los inversionistas, al observar beneficios adelantados como organización en marcha.

TANDICORP, tiene una tasa de crecimiento alta al mes de octubre del 2008, reflejado en su flujo de operaciones de 48 meses de gestión y que se normaliza hacia el 2008. Esta tasa del 53% parece razonable, por como se desarrolla la gestión empresarial.

Los costos Operativos son correlativamente cercanos a los ingresos y el margen de ganancia es del 7,9% en promedio.

El beneficio directo es a los accionistas, ya que les anticipa un beneficio futuro sobre empresa en marcha. El problema en TANDICORP es el mantenimiento de una tasa de crecimiento, en época de crisis y con mercados inestables.

Crea un riesgo en la gestión, debido a que la línea de negocio, exige alto grado de acciones de soporte y preparación de clientes, baste analizar la composición del gasto, donde el gasto en clientes se acerca al 50%. La probabilidad de ser efectivo en el proceso de recuperación de la inversión es relativa.

## VALORACION EMPRESARIAL A PARTIR DE FLUJOS FUTUROS.

---

Las condiciones al futuro, a partir de las proyecciones del sector, no dejan apropiadas expectativas para la acumulación presente de beneficios del futuro, de hecho en el caso de TANDICORP, las restricciones de las predicciones, dejan ver que el valor presente, termina por reducir las opciones para una escisión a finales del 2008.

## CONCLUSION

---

El valor presente de utilidades negativas, siempre reducirá los beneficios del capital social, ya que esto exige compartir los riesgos del futuro, mismos que al momento, no son positivos para el sector seguros y por ende a los de la empresa.

Las expectativas positivas de TANDICORP, deben ser definidas en un plan estratégico ante la crisis, sin embargo este hecho, refleja una probabilidad del 1/2 positiva y 1/2 negativa, todas en manos de la "gestión" ejecutiva y operativa de las áreas técnicas. Esto quiere decir que el riesgo sistemático, puede ser revertido por el no sistemático, en cuanto se tomen medidas apropiadas a la gestión, como diversificación de clientes y productos, apertura local, regional o nacional, restricciones de gastos y diversificación de líneas de ingreso.

#### **RECOMENDACIÓN:**

Es conveniente remitirse a la valoración por propiedad y utilidades al corte del 2008, dejando en libertad a la Empresa las proyecciones del futuro, esperando que la misma tenga opciones de mediano plazo, en medio de la crisis.

#### **OBJETIVOS PARA EL 2009**

---

#### **PLANIFICACION**

- Cumplir con el presupuesto.
- Lograr una venta de una licencia de Datamart.
- Lograr una venta de licencia para un cliente en el país
- Conseguir un proyecto de asesoramiento en Seguros para un cliente en el país.

PRESUPUESTO

	PRESUPUESTO 2009		RESUMEN CONSOLIDADO - INGRESOS Y GASTOS PROYECTOS											
	Total	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	
<b>Ingresos por Ventas</b>	<b>879.098</b>	<b>31.345</b>	<b>62.348</b>	<b>118.875</b>	<b>191.989</b>	<b>66.273</b>	<b>68.523</b>	<b>77.984</b>	<b>53.160</b>	<b>54.910</b>	<b>51.230</b>	<b>51.230</b>	<b>51.230</b>	
Mantenimiento	212.766	16.200	16.200	16.200	16.224	18.144	17.594	17.594	17.770	17.770	19.690	19.690	19.690	
Venta Licencia	64.700			14.850	14.850				35.000					
Arriendo Licencia	68.300	3.900	3.900	3.900	3.900	6.300	5.600	5.600	5.600	5.600	8.000	8.000	8.000	
Servicios Transaccionales	379.096	3.220	22.059	69.233	133.345	22.059	22.059	9.520	19.520	19.520	19.520	19.520	19.520	
Implantación	50.000	6.250	6.250	6.250	6.250		6.250	6.250	6.250	6.250				
Consultoría y/o Capacitación	4.639			339	400	2.150				1.750				
Desarrollo	87.519	1.555	11.484	5.280	14.200	15.400	16.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	
Arrendamiento Equipo	2.640	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	
Reposición gastos	9.437		2.235	2.603	2.600	2.000								
<b>Gastos Operativos</b>	<b>828.264</b>	<b>59.753</b>	<b>73.189</b>	<b>105.924</b>	<b>147.907</b>	<b>60.946</b>	<b>60.946</b>	<b>53.207</b>	<b>53.278</b>	<b>53.278</b>	<b>53.278</b>	<b>53.278</b>	<b>53.278</b>	
<b>Gastos de personal</b>	<b>487.659</b>	<b>43.016</b>	<b>43.324</b>	<b>43.324</b>	<b>43.324</b>	<b>39.869</b>	<b>39.869</b>	<b>39.096</b>	<b>39.167</b>	<b>39.167</b>	<b>39.167</b>	<b>39.167</b>	<b>39.167</b>	
Salarios	487.659	43.016	43.324	43.324	43.324	39.869	39.869	39.096	39.167	39.167	39.167	39.167	39.167	
Remuneración variable														
<b>Gastos Operativos</b>	<b>340.605</b>	<b>16.737</b>	<b>29.866</b>	<b>62.601</b>	<b>104.583</b>	<b>21.077</b>	<b>21.077</b>	<b>14.111</b>	<b>14.111</b>	<b>14.111</b>	<b>14.111</b>	<b>14.111</b>	<b>14.111</b>	
COSTO FIJO	31.287	2.262	1.562	13.405	1.562	1.562	1.562	1.562	1.562	1.562	1.562	1.562	1.562	
COSTO VARIABLE	18.304	5.426	5.956	6.922										
ADMINISTRATIVO FIJO	82.727	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	6.894	
ADMINISTRATIVO VARIABLE	9.981	242	3.074	242	4.490	242	242	242	242	242	242	242	242	
VENTAS FIJO	12.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	
VENTAS VARIABLE	148.041		10.466	33.225	62.417	10.466	10.466	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	
LICENCIAMIENTO	400				400									
SERVICIOS BASICOS	8.168	681	681	681	681	681	681	681	681	681	681	681	681	
SUMINISTROS	2.790	233	233	233	233	233	233	233	233	233	233	233	233	
ACTIVOS Y ADECUACIONES	26.907				26.907									
<b>Contribución al Beneficio</b>	<b>50.834</b>	<b>-28.408</b>	<b>-10.841</b>	<b>12.951</b>	<b>44.082</b>	<b>5.327</b>	<b>7.577</b>	<b>24.777</b>	<b>-118</b>	<b>1.632</b>	<b>-2.048</b>	<b>-2.048</b>	<b>-2.048</b>	

