

Quito, a 20 de abril del 2007

**Señores  
ACCIONISTAS  
COMPAÑÍA HIGH TECH MANUFACTURING CIA. LTDA.  
Presente.**

De mis consideraciones.-

Una vez que se han emitido los estados financieros correspondientes al ejercicio 2006; informo a ustedes señores accionistas que el resultado del período expresado en los balances, refleja la realidad del desempeño de la empresa en el período mencionado y está sustentado con documentos de respaldo requeridos por la Ley.

A diferencia del año 2005, en el 2006 conseguimos obtener utilidades por us\$128.216,00 gracias a los siguientes motivos:

- Un mejor y mayor control de gastos, y a las mejoras en eficiencia y en productividad experimentadas en toda la compañía.
- Las ventas de accesorios se triplicaron entre el 2005 y 2006, a pesar de que Conecel nos restringió el espacio de exhibición en muchos CAC.
- Incrementamos la facturación de servicio técnico en 23% a pesar de haber cerrado algunos CAC.
- Los gastos en personal bajaron del 60% de la facturación al 47%.
- Los gastos administrativos bajaron del 28% al 22% de la facturación.

	2006	% SOBRE FACTURACIÓN	2005	% SOBRE FACTURACIÓN
<b>VENTAS</b>	<b>2,354,645</b>		<b>1,722,049</b>	
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>465,955</b>	<b>20%</b>	<b>234,411</b>	<b>14%</b>
<b>UTB</b>	<b>1,888,690</b>	<b>80%</b>	<b>1,487,638</b>	<b>86%</b>
<b>PERSONAL</b>	<b>1,096,487</b>	<b>47%</b>	<b>1,025,668</b>	<b>60%</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>515,646</b>	<b>22%</b>	<b>484,801</b>	<b>28%</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>125,319</b>	<b>5%</b>	<b>75,523</b>	<b>4%</b>
<b>OTROS</b>	<b>23,022</b>	<b>1%</b>	<b>18,680</b>	<b>1%</b>
<b>UTN</b>	<b>128,216</b>	<b>5%</b>	<b>-117,033</b>	<b>-7%</b>

Adicionalmente, como se puede apreciar en el siguiente cuadro, cabe resaltar que:

- La facturación total se incrementó en 37% (el incremento fue 50% técnico y 50% accesorios)
- Los gastos de personal se incrementaron sólo el 7%
- Los gastos administrativos se incrementaron sólo el 6%

Por lo tanto, en el 2006 conseguimos un incremento en la utilidad de 210%.

	2006	2005	DIFERENCIA 2006-2005	DIFERENCIA EN %
<b>VENTAS</b>	<b>2,354,645</b>	<b>1,722,049</b>	<b>632,596</b>	<b>37%</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>465,955</b>	<b>234,411</b>	<b>231,544</b>	<b>99%</b>
<b>UTB</b>	<b>1,888,690</b>	<b>1,487,638</b>	<b>401,052</b>	<b>27%</b>
<b>PERSONAL</b>	<b>1,096,487</b>	<b>1,025,668</b>	<b>70,819</b>	<b>7%</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>515,646</b>	<b>484,801</b>	<b>30,845</b>	<b>6%</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>125,319</b>	<b>75,523</b>	<b>49,796</b>	<b>66%</b>
<b>NO OPERACIONALES</b>	<b>23,022</b>	<b>18,680</b>	<b>4,342</b>	<b>23%</b>
<b>UTN</b>	<b>128,216</b>	<b>-117,033</b>	<b>245,249</b>	<b>210%</b>

Sin embargo, la utilidad no fue mayor debido a que la primera mitad el año se vio afectada por la baja de ingresos cuando todavía teníamos una infraestructura sobredimensionada.

Un evento importante en el 2006 fue la compra del Edificio Centro Comercial El Alcázar por parte de la compañía. Se trata de un edificio de 7 locales comerciales, con un terreno esquinero de mil metros cuadrados y ubicado en la Avenida Colón y Almagro. La renta de los locales que produce este bien inmueble cubre la mitad de la cuota que se debe pagar al Banco por la compra del mismo. El proyecto a mediano plazo es derrocar la estructura actual para construir un edificio de oficinas de cuatro mil metros cuadrados, con la venta de las cuales se pagaría el pasivo al Banco Pichincha y esperamos conseguir no sólo una utilidad interesante, sino que algunas oficinas quedarían de propiedad de HTM.

Adicionalmente, respecto a los pasivos es importante indicar que nos encontramos al día tanto con proveedores, instituciones financieras y con las instituciones del Estado como el SRI y el IESS. Los valores que constan como obligaciones laborales son por el mes de aportes corriente que se paga a mes vencido y los valores de décimos, vacaciones y fondos de reserva acumulados al 31 de Diciembre, pero no vencidos.

Dados los resultados obtenidos y tomando en cuenta la situación general en el año pasado, me atrevo a decir que se cumplieron la mayoría de los objetivos y que estamos mucho mejor posicionados para el 2007.

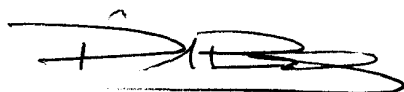
Para el presente año 2007, los objetivos propuestos son los siguientes:

- Incrementar la cantidad de locales propios en 2 más en Quito, 1 más en Guayaquil y 1 en Machala (nuevo centro comercial).
- Consolidar la venta de accesorios y servicios a clientes empresariales fuera de Conecel (Fybeca, Comandato, Cybercell, etc.)

- Finiquitar el proceso de implementación de Seguridad Industrial.
- Comenzar el proceso de certificación ISO 9001.
- Los específicos, incluidos en la proyección adjunta.

Particular que informo para los fines consiguientes.

Atentamente,



**Danilo Barreiro V.**  
GERENTE GENERAL DE HTM

