

## INFORME ANUAL DEL GERENTE DE LATECH SOLUCIONES CIA LTDA. A LA JUNTA DE ACCIONISTAS

Quito, abril 12 de 2010

Por medio del presente documento, me permito informar sobre la situación de la empresa y los resultados obtenidos durante el período enero - diciembre del 2009:

### 1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

En el período enero - diciembre del 2009 las ventas del año fueron de US\$ 366.309,05 dólares. La operación de la empresa dio como resultado una utilidad bruta de US\$ 1993.85 en el período enero - diciembre.

Los productos y servicios que LATECH comercializó fueron: Redes de cableado estructurado, redes eléctricas, y equipos de networking. Los mayores ingresos se dieron en Redes de Cableado Estructurado con el 60.1% sobre las ventas totales, redes eléctricas 14.5%, equipos de networking 5.3%, y otros productos el 20.1%.

### 2.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL EL Y DIRECTORIO

Las disposiciones impartidas por la Junta General y Directorio se han cumplido según en lo dispuesto en los estatutos de la Compañía.

### 3.- INFORMACION RELEVANTE

Las ventas del año 2009 crecieron en un 14.7% con respecto al año 2008. La fuerza de ventas se mantuvo en una persona asistente durante todo el año con rotación de otra persona por temporadas. Hubo una disminución notable de negocios a lo largo del año, en especial en ventas a gobierno por cuanto los competidores ofrecen precios inferiores a nuestro costo.

### 4.- SITUACION FINANCIERA Y DESTINO DE UTILIDADES

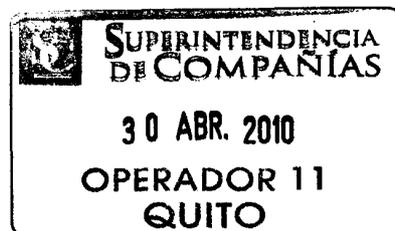
La situación financiera, al 31 de diciembre del 2009, arroja una utilidad neta de US\$ 1271.08. Activos Totales de US\$ 127.403,18; los Activos Fijos son de US\$ 1.055,77 luego de depreciaciones, e Inventarios por US\$ 50.778,58. Los Pasivos totales son de US\$ 86.317,48.

### 5.- RECOMENDACIONES PARA EL AÑO 2010

Para el año 2010 se deberá incrementar la gestión de ventas hacia el sector privado para disminuir nuestra dependencia de las cuentas de gobierno. Asimismo, debemos impulsar con mayor energía la venta de productos de seguridad (cámaras de vigilancia y controles de acceso). Debemos buscar proveedores de productos de tecnología de punta que permita diferenciarnos de nuestros competidores. Será necesario mantener al mínimo posible los costos fijos, y mejorar los procesos para dar mayor rapidez y facilidad de control.

Atentamente,

  
Ing. Manuel Ortega A.  
GERENTE GENERAL



**NOMINA DE LOS REPRESENTANTES LEGALES**

---

<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>No CEDULA</b>	<b>CARGO</b>
<b>Ortega Astudillo Manuel Ortega</b>	<b>1706357496</b>	<b>Gerente General</b>
<b>Hidrobo Mera Isabel Critstina</b>	<b>1706519707</b>	<b>Presidente</b>

