

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

Quito, abril 26 de 2011

Por medio del presente documento, me permito informar sobre la situación de la empresa y los resultados obtenidos durante el período enero - diciembre del 2010:

### **1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS**

En el período enero - diciembre del 2010 las ventas del año fueron de US\$ 280.960,77 dólares. La operación de la empresa dio como resultado una pérdida de US\$8587.20 en el período enero – diciembre.

Los productos y servicios que LATECH comercializó fueron: Redes de cableado estructurado, redes eléctricas, equipos de networking, y equipos de seguridad. Los mayores ingresos se dieron en Redes de Cableado Estructurado con el 50.3% sobre las ventas totales, redes eléctricas 18.5%, equipos de networking 8.1%, equipos de seguridad 4.4%, y otros productos el 18.7%.

### **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 2010 decrecieron en un 23.3% con respecto al año 2009. Este decrecimiento se debió a que tres proyectos que sumaban aproximadamente US\$ 90000.00 no pudieron ser facturados dentro del período por no haber sido concluidos. Se retomaron ventas a gobierno en instituciones donde la calidad técnica era un factor preponderante sobre el precio.

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

La situación financiera, al 31 de diciembre del 2010, arroja una pérdida de US\$ 8587.20. Activos Totales de US\$ 143.897,63; los Activos Fijos son de US\$ 1.055,77 luego de depreciaciones, e Inventarios por US\$ 57.207,53. Los Pasivos totales son de US\$ 112.121,89.

### **5.- RECOMENDACIONES PARA EL AÑO 2011**

Para el año 2011 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

