

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

Quito, abril 10 de 2008

Por medio del presente documento, me permito informar sobre la situación de la empresa y los resultados obtenidos durante el período enero - diciembre del 2007:

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

En el período enero - diciembre del 2007 las ventas decrecieron con respecto al año precedente. Las ventas netas del año 2007 fueron de US\$ 234.753,60 dólares. La operación de la empresa dio como resultado una utilidad de US\$ 4.642,03 en el período enero - diciembre.

Los productos y servicios que LATECH comercializó fueron: Redes de cableado estructurado, equipos de networking, y equipos de seguridad principalmente. Los mayores ingresos se dieron en Redes de Cableado Estructurado con el 59% sobre las ventas totales, redes eléctricas 13%, equipos de networking 23%, y otros productos el 5%.

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 2007 decrecieron en un 37% con respecto al año 2006, se perdieron \$315.000,0 en negocios durante el cuarto trimestre por falta de seguimiento adecuado a los proyectos. La fuerza de ventas se redujo a una persona durante todo el año, lo que disminuyó posibilidades para buscar nuevas oportunidades de negocios y el seguimiento de proyectos trabajados. Adicionalmente hubo una disminución notable de negocios en los primeros nueve meses del año influenciados por el cambio de gobierno.

4.- SITUACION FINANCIERA Y DESTINO DE UTILIDADES

La situación financiera, al 31 de diciembre del 2007, arroja una utilidad de US\$ 2.762,01 después de participaciones, impuestos y reservas. Activos Totales de US\$ 124.180,95; los Activos Fijos son de US\$ 4.669,72 e Inventarios por US\$ 46.993,02. Los Pasivos totales son de US\$ 84.568,95.

5.- RECOMENDACIONES PARA EL AÑO 2008

Para el año 2008 se deberá incrementar la venta de servicios de valor agregado orientados a empresas con bajo soporte técnico en informática. Deberemos desarrollar las ventas de productos de cableado estructurado de bajo costo, contratos de servicio anuales, y software para negocios. 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