

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

Quito, abril 10 de 2009

Por medio del presente documento, me permito informar sobre la situación de la empresa y los resultados obtenidos durante el período enero - diciembre del 2008:

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

En el período enero - diciembre del 2008 las ventas del año fueron de US\$ 312.424,62 dólares. La operación de la empresa dio como resultado una pérdida de US\$ 592.72 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 38.4% sobre las ventas totales, redes eléctricas 10.4%, equipos de networking 32.4%, y otros productos el 18.9%.

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 2008 crecieron en un 33% con respecto al año 2007. El 53% de estas ventas se realizaron en el cuarto trimestre del año. 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 en los primeros nueve meses del año influenciados por la política principalmente.

4.- SITUACION FINANCIERA Y DESTINO DE UTILIDADES

La situación financiera, al 31 de diciembre del 2008, arroja una pérdida de US\$ 592,72. Activos Totales de US\$ 239.227,92; los Activos Fijos son de US\$ 3.410,43 luego de depreciaciones, e Inventarios por US\$ 71.510,95. Los Pasivos totales son de US\$ 200.136,06.

5.- RECOMENDACIONES PARA EL AÑO 2009

Para el año 2009 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

