

Quito, Marzo 25 del 2.010

Señores

**ACCIONISTAS DE LA EMPRESA  
SOLUCIONES AVANZADAS DE TECNOLOGIA Y DATOS  
AVANTECDAT CIA LTDA**

Presente.-

De mis consideraciones:

La presente tiene por objeto presentar a ustedes un Informe de la Gestión económica del año 2009, requerido por ustedes. Cabe destacar los siguientes aspectos relacionados con el movimiento contable y resultados del año:

**1.- RESULTADOS ECONÓMICOS**

Según se desprende del Estado de Pérdidas y Ganancias, las ventas de US\$ 346.706.62 se redujeron en un 35% en relación al año 2008, debido a la crisis interna como internacional, que ha ocasionado una drástica baja en el consumo y también, a los procesos eleccionarios del país que afectan el normal desenvolvimiento de las actividades comerciales influyendo en forma negativa en los resultados de las empresas productivas del país. AVANTECDAT CIA LTDA al igual que la mayoría de empresas ecuatorianas, también se ha visto afectada por este fenómeno y ha tenido que hacerle frente al incremento en los costos de los productos. A pesar de ello se ha buscado dar un servicio diferenciado a nuestros clientes y optimizar más aún los recursos de la empresa.

El costo de venta de los productos que comercializa la empresa ha sufrido un incremento debido a la crisis mundial y también el margen de contribución se ha visto afectado por la competencia y la reducción del mercado ecuatoriano, que no ha invertido en nuevas tecnologías. Dando como resultado un margen bruto de un 26 %, que se refleja en nuestra pérdida del ejercicio de US\$ 10.665.26.

Los gastos de venta y de administración (28%) en relación a las ventas, deberán para el próximo año ser reducidos drásticamente para ayudar a la recuperación de la empresa. Cabe indicar que la crisis mundial ha golpeado severamente a las empresas del país y ello se refleja en la iliquidez financiera y la falta de pago por parte de nuestros clientes.

A pesar de la crisis, en este año se ha logrado recuperar la estabilidad de la empresa y pese a las dificultades presentadas, se ha brindado confianza a nuestros clientes con el fin de que puedan seguir confiando en nosotros como proveedores de soluciones.



## 2.- RECOMENDACIONES

- Por el sistema de comercialización la empresa se ve abocada a tener períodos de iliquidez, que provocan serios retrasos en sus relaciones con sus proveedores. Por lo tanto se requiere financiar el Capital de Trabajo de la empresa, a través de créditos de largo plazo, dirigidos a la inversión, principalmente en inventarios.
- Se deben mejorar el proceso de recuperación de cartera, para proveer de liquidez a la empresa. Calificar a los clientes y otorgar crédito en relación a sus compras.
- Ampliar la gama de productos con objeto de mejorar las ventas.
- Reestructurar la deuda con nuestros principales proveedores, para no comprometer la liquidez de la empresa.

## 3.- CONTABILIDAD

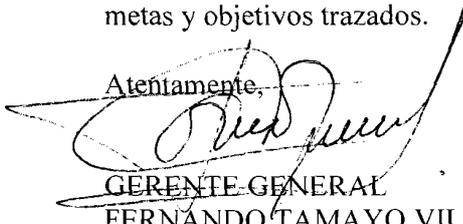
Cabe mencionar que los libros y registros contables se mantienen conforme a los Principios y Normas establecidos por los organismos de Control. La empresa se encuentra capacitando al personal en la aplicación de los NIFS, mediante la asistencia a cursos dictados por la Cámara de Comercio. Se espera llegar al mes de Agosto 2010 con la capacitación a todo el personal administrativo.

## 4.- PROYECCIONES Y PLANES

Principalmente el fortalecimiento del servicio al cliente y la reducción de costos, mediante las mejoras en los procesos de compra y entrega de los productos. Para el próximo año se prevé la incorporación de nuevas líneas de productos, para ampliar la gama de productos con que la empresa cuenta para brindar un mejor servicio a sus clientes.

Agradezco el apoyo prestado a mi gestión por parte del personal de la empresa y los Señores Accionistas, lo cual me compromete para continuar trabajando por el logro de las metas y objetivos trazados.

Atentamente,



GERENTE GENERAL

FERNANDO TAMAYO VILLALBA

