



Guayaquil, 29 de Abril del 2002

Señores
Accionistas de LASERINK S. A.
Ciudad,

De mis consideraciones:

El presente informe o memoria anual corresponde a la gestión realizada durante su primer año de actividad comercial de la empresa LASERINK S. A., por el año económico del 2001, que paso a detallar a continuación:

1. - Sé procedió a cambiar el nombre que mantenía anteriormente la compañía, por el que actualmente tiene, esto es: de SNASAY a LASERINK por estar más acorde con el desenvolvimiento de la misma en el mercado.
2. - Debo de manifestar que con el nombre de la compañía anterior, no se realizo actividad comercial alguna.
3. - Dicha gestión administrativa- legal se la concluyó en Enero del 2001, en el que se implementó el R.U.C., los nombramientos respectivos, así como el número del expediente de la compañía que corresponde al 101204 del año 2000.
4. - Durante el primer año de gestión, hemos realizado actividades de compras y de ventas en los siguientes órdenes: \$110.936,69; y, \$279.821,02 en su orden, incurriendo en gastos operacionales en la suma de \$154.204,87.
5. - Esta gestión nos ha proporcionado el monto de la utilidad de \$14.679,46 valor al que hemos deducido la participación de las utilidades a los trabajadores en \$2.201,92; el pago de la declaración del impuesto a la renta en \$3.119,39; la provisión para el fondo de reserva de la compañía en \$623,88, quedando un restante de \$8.734,27 para los accionistas, valor que se lo mantendrá por unos meses en la cuenta de Utilidades del Presente Ejercicio, hasta ver el desenvolvimiento de la economía ecuatoriana, y luego reinvertir dichas utilidades.
6. - Hay que emprender en una tarea muy ardua: esta es: la capacitación y aprendizaje de nuevas técnicas que revolucionan este mercado, así como la adquisición de nueva maquinaria de tecnología avanzada.
7. - Se tiene trazado como meta, incrementar el volumen de la participación de la empresa en el mercado nacional, realizando algunas incursiones en campos tales como: gestión corporativa, telemarket, islas de ventas en lugares públicos accesibles para difundir nuestros productos, y lo más importante, abaratar costos.- Esperamos incrementar el volumen de ventas en el orden del 50% al del año anterior.

**SERVICIO AL CLIENTE A NIVEL NACIONAL
1-800-TONERS (866377)**

LASERink



8. - Impulsar la venta y presencia de la empresa, no sólo en Quito, sino en otras ciudades del Ecuador, con un porcentaje del 15% para este nuevo año del 2002, como meta inicial.

Atentamente,

Arturo Merchán Castillo
Gerente General



SERVICIO AL CLIENTE A NIVEL NACIONAL
1-800-TONERS (866377)