

LASERCAMA CIA. LTDA.

IMPORTE DEL ING. MARCELO CALDERÓN CASTELLANOS GERENTE GENERAL,
DE LA COMPAÑIA LASERCAMA CIA. LTDA. QUE PONE A CONSIDERACION DE LA
JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Resumen Ejecutivo

Para el efecto de dar cumplimiento a las disposiciones contempladas en el art. 285 de la Ley de
Comercio y las normas del Código de Comercio, se ha elaborado el presente informe de labores
en virtud de la resolución de la Junta General de Socios y Informe de Labores
contemplados en el artículo 285 del Código de Comercio.

1. GENERALIDADES

Se ha elaborado el presente informe en virtud de la Ley de Comercio y el Código de Comercio y
las normas de la Ley de Comercio.

El presente informe es el resultado de la gestión de la Junta General de Socios y el Informe de Labores
contemplados en el artículo 285 del Código de Comercio.

Con el propósito de cumplir con las disposiciones contempladas en el artículo 285 del Código de Comercio
y las normas de la Ley de Comercio.

Con el propósito de cumplir con las disposiciones contempladas en el artículo 285 del Código de Comercio
y las normas de la Ley de Comercio.

2. ESTADOS FINANCIEROS

	2018	2017
Activos	24,618,771	17,064,132
Pasivos	11,611,175	12,470,411
Neto de Activos	13,007,596	4,593,721
Activos	24,618,771	17,064,132
Pasivos	11,611,175	12,470,411
Neto de Activos	13,007,596	4,593,721

El presente informe es el resultado de la gestión de la Junta General de Socios y el Informe de Labores
contemplados en el artículo 285 del Código de Comercio.

Elaboración y Aprobación de la Junta General de Socios - Se ha elaborado el presente informe en virtud de la Ley de Comercio y el Código de Comercio y las normas de la Ley de Comercio.

LASERGAMACIA LTDA.

Cuentas: Población de clientes en las ventas de acuerdo a los datos más actualizados en el 2013, que representan un aumento respecto del 2012.

Inventarios: El inventario de mercancías al final del periodo está integrado al costo de adquisición de \$27,679,449 donde hay incremento del 11.44% con respecto del año 2012. Esto se debe a la compra o disminución de ventas de que se le piden comprar para su consumo a los proveedores.

Problemas: Los clientes han comenzado debido a que se ha perdido en muchos casos poder de la distribución de la cantidad de los productos y servicios que ofrece la empresa, así como también la calidad de la atención al cliente y el servicio al cliente, así como la puntualidad por los altos costos de los insumos y gastos de transporte a nivel nacional y internacional en las operaciones de la empresa.

Patrimonio: La utilidad se ve disminuida debido a la disminución en las ventas de servicios y productos que se ha tenido durante el año 2013.

3. RECOMENDACIONES

Debido al sistema operativo existente en la empresa debe optimizar los recursos y mejorar en el servicio de atención al cliente y proporcionar de servicios que se está buscando a los clientes actuales y conseguir nuevos clientes, con lo que se va a lograr el mayor volumen de ventas.

El consejo de administración de la empresa debe definir a corto, mediano y largo plazo la estrategia comercial, por lo que se recomienda a los administradores utilizar las mejores condiciones que ofrece la tecnología informática. Asimismo como en el año 2012, la empresa debe tener en cuenta las acciones que permitan a la compañía atraer los recursos que representen una cifra del 2014.

Debido a la falta de capitalización de la empresa, se debe tener en cuenta la necesidad de capitalizar la empresa para poder seguir creciendo y así como la necesidad de capitalizar la empresa para poder seguir creciendo y así como la necesidad de capitalizar la empresa para poder seguir creciendo.

4. CONCLUSIONES

MARULLO CALDERON CASTELLANO
GERENTE