



Cuenca, 21 de Abril de 2009

Señores  
ACCIONISTAS  
**LASERGAMA**  
Ciudad.

De mis consideraciones:

El presente tiene por objeto, dar a conocer el correspondiente análisis a los estados financieros, los mismos que una vez concluidos y cerrado el ejercicio económico del año 2008, merece las siguientes observaciones:

En primer lugar considerando que la empresa está dentro del sector comercial y el presente año en cuestión no ha tenido las mejores proyecciones vemos buenos resultados al término del ejercicio económico, los índices que analizaremos a continuación nos indican porcentajes y relaciones que procederemos a explicar a continuación:

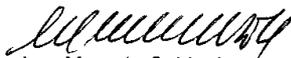
La prueba de liquidez nos dice que tenemos 2.11 ctvos. Para cubrir cada dólar de deuda en un mediano plazo, la prueba ácida nos indica que tenemos 1.93 ctvos de dólar para cubrir nuestras obligaciones a corto plazo, pero el adecuado y acertado manejo que se viene dando con el apalancamiento de los proveedores nos permite manejarnos con niveles aceptables de acuerdo al periodo promedio de pago y en función del periodo promedio de cobro por lo que no incurrimos en gastos de financiamiento.

Por el aprovechamiento de los créditos otorgados por los proveedores nuestro nivel de endeudamiento no es alto considerando que la mayor parte de inventario que se adquieren inmediatamente está a la venta durante el ejercicio económico por lo que no desperdiciamos los recursos que son escasos y costosos., reflejando también un buen nivel de liquidez para solventar las operaciones derivadas del giro del negocio.

Finalmente con lo expuesto podemos demostrar que se ha obtenido una rentabilidad que nos permite seguir adelante, manteniéndonos en el mercado, a pesar de los altos niveles de competitividad que existe en los actuales momentos.

Es todo cuanto puedo opinar, esperando que lo expresado anteriormente sirva de guía para un mayor entendimiento de la realidad en la que actualmente se desenvuelve la empresa.

Atentamente,

  
Ing. Marcelo Calderón  
Gerente.