

INFORME ANUAL

LASERVISION CIA. LTDA.

2008

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2008

La gama de proyectos ELECTROKIT tuvo una gran acogida este año, las ventas incrementaran satisfactoriamente, en especial por la oportuna atención que se da a nuestros clientes; el tiempo de entrega de nuestros proyectos es de aproximadamente dos a cuatro días, gracias a que son fabricados en nuestro laboratorio y ya no dependemos de otra empresa.

Este año hemos desarrollado nuevos productos que han sido sugeridos por los clientes logrando aumentar nuestra lista de proyectos.

En lo relativo al plan de ventas, se visito varios colegios promocionando nuestros productos.

Se puso en lista el sistema de vigilancia a través de cámara, el mismo que se puede monitoria con una PC para el movimiento de la cámara utilizando módulos RF y motores paso a paso.

2. HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

AMBITO ADMINISTRATIVO:

Este año en vista del aumento de trabajo en la fabricación de los proyectos electrónicos se requirió contratar un técnico especializado en esta actividad.

AMBITO LEGAL:

No se ha producido ningún hecho extraordinario en este aspecto.

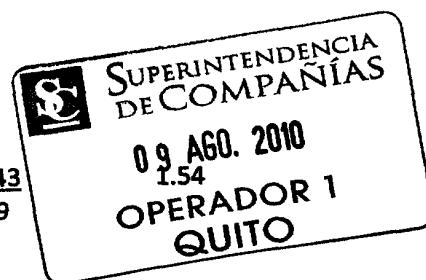
3. SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO

RAZONES FINANCIERAS

NIVEL DE INVENTARIO:

INVENTARIO FINAL
COSTO DE VENTAS

15.218,43
9.852,39



El inventario contiene reservas para año y medio, lo que significa que si por alguna razón las importaciones o las compras locales se detienen, será posible suministrar mercadería para la venta durante este tiempo.

EVALUACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR:

Ventajosamente los clientes han cancelado todas sus compras, quedando solamente un cheque incobrable por US \$ 26,00 correspondiente al año 2007.

VENTAS:

<u>VENTAS</u>	<u>22.512,00</u>	52.97
ACTIVO FIJO	424,92	

Indica que la compañía puede obtener US \$ 52.97 de ventas anuales por cada dólar invertido en activos fijos.

<u>COSTO DE VENTAS</u>	<u>9.852,39</u>	0,44
VENTAS	22.512,00	

La compañía está en capacidad de comercializar la mercadería con el 44% de lo que puede venderlos a los clientes, dejando el otro 56% para otros gastos y utilidad antes de impuestos.

<u>ACTIVOS TOTALES</u>	<u>16.445,81</u>	1.04
PASIVOS TOTALES	15.869,66	

Esta razón financiera indica que la compañía tiene US \$ 1.04 de activos por cada dólar que debe, lo que indica que está preparada para pagar todos sus pasivos.

4. ANALISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.

BALANCES COMPARATIVOS DICIEMBRE 31 DEL 2007-2008

Caja Bancos: Disminuye en vista que se realiza inversión en compras e importaciones.

Activo fijo: No se realizó ninguna compra de activo fijo y no se puede aplicar el porcentaje de depreciación en vista que ya cumplió con su tiempo de vida útil.

Utilidad del Ejercicio: No se obtuvo utilidad este año en vista que nos enfocamos a la producción de nuestros nuevos productos y se hizo mayores importaciones y compras locales.

ESTADO DE RENTAS Y GASTOS COMPARATIVOS PARA LOS AÑOS 2007-2008

Ventas Netas: Se observa un aumento en ventas de un 59% producido por la promoción de nuevos productos y la oportuna entrega a nuestros clientes.

Rendimientos financieros: Los intereses financieros recibidos son mínimos en relación al total del ingreso.

Importaciones: Las importaciones aumentaron en un 157% en vista que este año comenzamos a importar componentes electrónicos para la elaboración de nuestra gama de productos.

5. DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONOMICO 2008

Lastimosamente este año no se obtuvo utilidad, pero hubo inversión en importaciones y compras locales. La pérdida obtenida será amortizada a cinco años tal como lo estipula la ley.

6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL PARA 2009

En este año 2008 se logró aumentar nuestra gama de productos ELECTROKIT, el margen de ventas aumento considerablemente por lo que nos sentimos muy satisfechos, a pesar de no haber obtenido utilidad.

Las recomendaciones para el año 2009 son las siguientes:

- Ahora que ya se tiene un listado definitivo de los componentes electrónicos que se necesita para la elaboración de nuestros productos, se debería investigar por internet los fabricantes de estos elementos para importarlos directamente y abaratar los costos.
- Visitar a las diferentes Instituciones Educativas dedicadas al campo de la Electrónica y promocionar nuestros productos, con el fin de retomar nuestro mercado que por la falta de atención de nuestro antiguo proveedor se descuido este mercado.
- Si se logra importar elementos de buena calidad y buenos precios dedicarnos a proporcionar a los diferentes almacenes electrónicos, convirtiendo a esta actividad en otro ingreso interesante para la empresa.

Eduardo Herrera H.

GERENTE GENERAL