

# **INFORME ANUAL**

## **LASERVISION CIA. LTDA.**

### **2009**

#### **1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2009**

El año 2009 fue muy importante para nosotros, gracias al internet nos pusimos en contacto con varios fabricantes de elementos electrónicos los mismos que los importamos obteniendo precios preferenciales. Igualmente, con la ayuda de Correos de Ecuador los procesos de importación se facilitaron en vista que si no se sobrepasa de US \$ 2.000,00 y un peso máximo de 30 Kg. No se necesita el agente de aduana. Las importaciones las hacemos frecuentemente sin ningún impedimento y cumpliendo con todos los requisitos solicitados en la desaduanización aduanera.

Se hizo varias visitas a Instituciones Educativas, logrando que un prestigioso Colegio de Quito considere a nuestro libro motivador de Electrónica como libro de práctica de los séptimos y octavos de básica; logrando un aumento considerable en ventas en el mes de Septiembre. Sin tomar en cuenta la posventa que esto acarrea.

Con la importación de elementos electrónicos se tenía la confianza de disponibilidad de estos y se comenzó a ofertar en varios almacenes de electrónica teniendo una gran acogida. En este año atendimos a más de 15 almacenes electrónicos los mismos que están satisfechos con la calidad y el precio.

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

##### **AMBITO ADMINISTRATIVO:**

No se ha producido ningún hecho extraordinario en este aspecto.

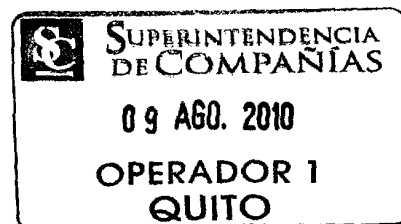
##### **AMBITO LEGAL:**

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:**



|                         |                  |      |
|-------------------------|------------------|------|
| <u>INVENTARIO FINAL</u> | <u>20.355,83</u> | 2.59 |
| COSTO DE VENTAS         | 7.860,65         |      |

El inventario contiene reservas para dos 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.

Este año se contrato con la empresa Broadnet la venta de recargas electrónicas, teniendo un saldo a favor de 12,88.

Existe un pago e exceso en importación de US \$ 426,00. El mismo que se liquidará en un nuevo pedido.

#### VENTAS:

|               |                  |       |
|---------------|------------------|-------|
| <u>VENTAS</u> | <u>28.708,68</u> | 67.56 |
| ACTIVO FIJO   | 424,92           |       |

Indica que la compañía puede obtener US \$ 67.56 de ventas anuales por cada dólar invertido en activos fijos.

|                        |                 |      |
|------------------------|-----------------|------|
| <u>COSTO DE VENTAS</u> | <u>7.860,65</u> | 0,27 |
| VENTAS                 | 28.708,68       |      |

La compañía está en capacidad de comercializar la mercadería con el 27% de lo que puede venderlos a los clientes, dejando el otro 73% para otros gastos y utilidad antes de impuestos.

|                        |                  |      |
|------------------------|------------------|------|
| <u>ACTIVOS TOTALES</u> | <u>22.182,06</u> | 1.12 |
| PASIVOS TOTALES        | 19.838,34        |      |

Esta razón financiera indica que la compañía tiene US \$ 1.12 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 2008-2009

**Caja Bancos:** Se mantiene casi los mismos niveles de liquidez.

**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:** Se obtiene utilidad en vista que ya se está comercializando productos importados y otros fabricados en nuestro laboratorio.

## **ESTADO DE RENTAS Y GASTOS COMPARATIVOS PARA LOS AÑOS 2008-2009**

**Ventas Netas:** Se observa un aumento en ventas de un 27.5% producido por la venta de los productos fabricados en nuestro laboratorio así como también por la venta al por mayor de los componentes electrónicos importados.

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

**Importaciones:** Las importaciones aumentaron en un 61% debido a que nos pusimos en contacto con nuevos proveedores extranjeros.

### **5. DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONOMICO 2009**

Las utilidades del ejercicio después de participaciones e impuestos obtenida en el año 2009 será entregada a los accionistas de acuerdo a los porcentajes de participaciones y conforme Acta de Junta General de Socio.

### **6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL PARA 2010**

En este año 2009 se cumplió con todas las recomendaciones sugeridas en el informe 2008, todo gracias al excelente trabajo de los empleados, quienes se esforzaron cada uno en su campo y alcanzaron las metas propuesta.

Las recomendaciones para el año 2010 son las siguientes:

- Aumentar las ventas de componentes electrónicos al por mayor, actualmente se está atendiendo únicamente a nivel de Quito, sería interesante comercializar a nivel nacional.
- Aumentar los temas de proyectos electrónicos en nuestra gama ELECTROKIT, especialmente con el uso de módulos RF, que es la nueva tecnología.
- Convertir los proyectos que actualmente están diseñados para conector DB25 a USB puesto que las nuevas computadoras disponen de este conector.
- Tratar de obtener un préstamo en alguna Institución Financiera para invertir en mercadería aumentando así nuestra línea de productos.

Eduardo Herrera H.  
GERENTE GENERAL