

# **INFORME ANUAL LASERVISIÓN CÍA. LTDA. 2010**

## **1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2010**

El año 2010 ha constituido el inicio de una nueva etapa y la hemos empezado con pie derecho, entre uno de los objetivos planteados al termino del año 2009 fue incrementar nuestras ventas poniendo énfasis en la venta al por mayor.

Para cumplir ese reto, fue indispensable hacer nuevos contactos internacionales para la adquisición de mercadería. Objetivo que lo cumplimos satisfactoriamente, el monto total de importaciones en relación a las compras totales equivale al 30%.

La introducción de nuestro laboratorio básico de electrónica (Mr. Electrónico) en los colegios para los decimos de básica, también tubo una gran acogida en los meses de septiembre y octubre; material que fue adquirido por los estudiantes del Colegio Eloy Alfaro para el área de actividades prácticas.

En lo que respecta a la fabricación de kit electrónicos también hemos alcanzado nuestra meta, puesto que la gama de kits disponibles aumento en un 45%.

Nos sentimos complacidos con los resultados obtenidos en este año ya que el margen de Ingresos totales aumento en un 70% lo que refleja que existió un trabajo permanente por parte de todo el equipo que conforma LASERVISION CIA. LTDA. Para alcanzar el bienestar de la empresa.

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

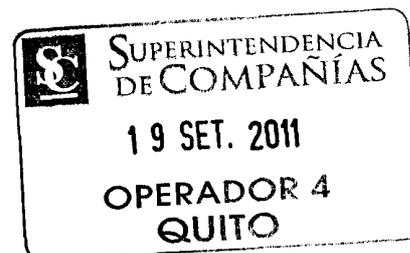
### **AMBITO ADMINISTRATIVO:**

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>20.716,14</u>	0.81
COSTO DE VENTAS	25.362,44	

El inventario contiene reservas para ocho meses, lo que significa que si por alguna razón las importaciones o las compras locales se detienen, será posible suministrar mercadería para la venta durante ocho meses. Es importante destacar que el éxito de un negocio es tener una rotación de mercadería, puesto que esto genera más utilidad. En nuestro caso estamos tratando de salir lo más pronto posible de la mercadería adquirida y esto se refleja comparando esta razón con años anteriores.

### EVALUACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR:

Solamente tenemos en cuentas por cobrar US \$ 26.00 .

### VENTAS:

<u>VENTAS</u>	<u>49.038,01</u>	37.33
ACTIVO FIJO	1.313,40	

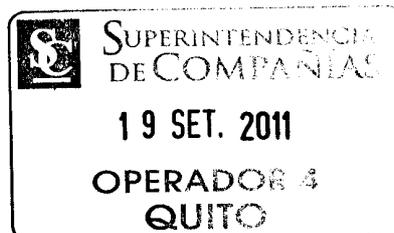
Indica que la compañía puede obtener US\$ 37.33 de ventas anuales por cada dólar invertido en activos fijos.

<u>UTILIDAD NETA</u>	<u>2.425,44</u>	0,04
VENTAS	49.038,01	

Lo cual indica que la utilidad neta es el 4% de las ventas. En promedio, cada \$ 1 de venta significa cuatro centavos de utilidad.

<u>COSTO DE VENTAS</u>	<u>25.362.44</u>	0.51
VENTAS	49.038,01	

La compañía está en capacidad de comercializar la mercadería con el 51 por ciento de lo que puede venderlos a los clientes, dejando el otro 49 por ciento para otros gastos y utilidad antes de impuestos.



## TOTAL DEL ACTIVO Y TOTAL DEL PASIVO

<u>ACTIVOS TOTALES</u>	<u>25.468,48</u>	1,14
PASIVOS TOTALES	22.241,97	

Esta razón financiera indica que la compañía tiene 1,14 dólar de activos por cada dólar que debe, lo que indica está preparada para pagar todos sus pasivos. Cabe indicar que cada año nuestra situación va mejorando.

#### **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 2010-2009**

**Caja Bancos:** La liquidez disminuyo en un 94% , en vista que en el mes de diciembre se realiza transferencias al exterior y compras a nivel local.

**Activo fijo:** El activo fijo aumento en un 209% en vista que este año se adquirió una computadora.

**Obligaciones con la Administración Tributaria:** Tenemos un importante incremento en lo que refiere a Impuesto a la Renta en vista que los resultados económicos fueron superiores a los del año precedente.

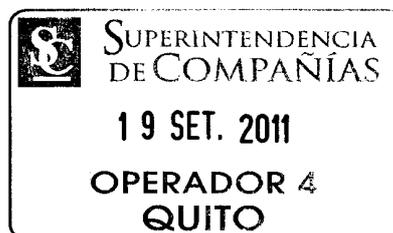
**Utilidad del Ejercicio:** Aumenta en un 83% en vista que se incrementaron las ventas y se tiene mayor rotación de nuestros productos.

##### **ESTADO DE RENTAS Y GASTOS COMPARATIVOS PARA LOS AÑOS 2010-2009**

**Ventas Netas:** Se observa un aumento del 70% ocasionado al gran empeño que se puso en promocionar los productos importados.

**Rendimientos financieros:** No obtuvimos ningún tipo de rendimiento financiero.

**Importaciones:** Hay un aumento del 19% debido a que permanentemente estamos buscando nuevos proveedores.



## **5. DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONOMICO 2010**

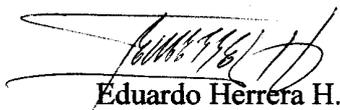
La Utilidad del ejercicio después de participaciones e impuestos obtenida en el año 2010 equivalente a US\$ 1091,44 será entregada a los accionistas de acuerdo a los porcentajes de participaciones y conforme Acta de Junta General de Socios.

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

### **POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS:**

Las recomendaciones para el año 2011 son las siguientes:

- Aumentar la comercialización de nuestro material importado con la contratación de comisionistas.
- Promocionar nuestro producto a través de la web, ya que este medio se ha convertido en el sitio de mayor publicidad mundial. Para ello se hace indispensable la creación de nuestra propia página web.
- Implementar un centro de capacitación electrónica, donde se pueda dictar cursos permanentes a las personas que tengan el gusto de aprender esta tecnología; mejorando de esta manera nuestros ingresos y a la vez ser participes del desarrollo tecnológico de nuestro país.
- Invertir en la adquisición de computadoras para facilitar el aprendizaje de los cursos de Microcontroladores que requieren el uso de programadores que son utilizados por medio de la computadora.
- Tratar de buscar nuevos proveedores que distribuyan módulos o circuitos que permitan desarrollar proyectos interesantes para ser comercializados.
- Promocionar nuestro material en los colegios técnicos. Para ello es indispensable presentar a los directivos de las instituciones educativas propuestas atractivas para el equipamiento de sus laboratorios.

  
Eduardo Herrera H.  
GERENTE GENERAL

