

# INFORME ANUAL LASERVISIÓN CÍA. LTDA. 2006

## 1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2006

El proyecto de creación de nuestros propios kits electrónicos sigue en pie, a pesar de muchas dificultades que se han presentado en la adquisición de algunos componentes electrónicos. A pesar de ellos, se ha logrado producir kits básicos, los mismos que ya están a la venta.

Estamos trabajando en la producción de nuevos proyectos con microcontroladores que se han convertido en la base de la automatización y control tanto en la industria y en el hogar.

El uso de las nuevas pantallas LCD en los proyectos electrónicos es otro de nuestros objetivos cumplidos este año.

## 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>15.306,88</u>	2.65
COSTO DE VENTAS	5.758,45	

El inventario contiene reservas para dos años seis 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 un año seis meses; pero esto es relativo ya

que en este caso nuestro proveedor cada mes saca al mercado productos nuevos, lo que nos obliga a abastecernos.

#### EVALUACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR:

Ventajosamente los clientes han cancelado todas sus compras.

#### VENTAS:

<u>VENTAS</u>	<u>17.707,87</u>	41,67
ACTIVO FIJO	424,90	

Indica que la compañía puede obtener US\$ 41.67 de ventas anuales por cada dólar invertido en activos fijos.

<u>UTILIDAD NETA</u>	<u>592,00</u>	0,03
VENTAS	17.707,87	

Lo cual indica que la utilidad neta es el 3% de las ventas. En promedio, cada \$ 1 de venta significa tres centavos de utilidad.

<u>COSTO DE VENTAS</u>	<u>5.758,45</u>	0,32
VENTAS	17.707,87	

La compañía está en capacidad de comercializar la mercadería con el 32 por ciento de lo que puede venderlos a los clientes, dejando el otro 68 por ciento para otros gastos y utilidad antes de impuestos.

#### TOTAL DEL ACTIVO Y TOTAL DEL PASIVO

<u>ACTIVOS TOTALES</u>	<u>16.307,96</u>	1,30
PASIVOS TOTALES	12.501,69	



Esta razón financiera indica que la compañía tiene 1,30 dólar de activos por cada dólar que debe, lo que indica 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 2005-2006**

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

**Activo fijo:** No se realizo ninguna compra de activo fijo y se aplica la depreciación acumulada.

**Utilidad del Ejercicio:** Disminuye en vista que las ventas en este años han decaído.

##### **ESTADO DE RENTAS Y GASTOS COMPARATIVOS PARA LOS AÑOS 2005-2006**

**Ventas Netas:** Se observa una disminución de un 31.15% ocasionado por la falta de mercadería de rápida rotación.

**Rendimientos financieros:** No se recibió ningún tipo de rendimiento financiero.

**Importaciones:** Hay una caída del 41.25% debido a que nuestro proveedor no realiza las entregas oportunamente.

#### **5. DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONOMICO 2006**

La Utilidad del ejercicio después de participaciones e impuestos obtenida en el año 2006 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 2006**

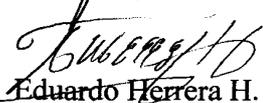
##### **POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS:**

Las recomendaciones para el año 2006 son las siguientes:

- Creemos que llegar a culminar con éxito el proceso de fabricación de proyectos electrónicos que estamos trabajando será para nosotros el cumplimiento de una meta que beneficiará a la compañía ya que seremos nosotros mismo productores y comercializadores de nuevos productos y el nivel de rotación de l inventario mejorará ya que se podrá disponer inmediatamente de los proyectos que tienen mayor movimiento y que en la actualidad se deja de vender por falta de disponibilidad.



- La falta de atención por parte de nuestro proveedor, nos hace pensar en aumentar nuestra línea de productos y queremos incursionar en la fabricación y comercialización de sistemas de alarmas que debido al alto nivel delincuenciales puede ser muy interesante.



Eduardo Herrera H.  
GERENTE GENERAL

