

# **LAURER S.A.**

## **INFORME DE GERENCIA 2010**

### **AREA COMERCIAL**

**POSICIONAMIENTO.-** Nuestra Empresa sigue mejorando constantemente en su participación en el mercado, basada en su excelente calidad de servicio al cliente.

**OBJETIVO CORPORATIVO.-** En lo relacionado a la participación en el mercado ofreciendo nuestro servicio, se ha participado en forma eficiente, siendo competitivos.

**PROVEEDORES.-** Mantenemos relaciones de negocios con reconocidos proveedores tanto para la provisión de materiales como para el mantenimiento de nuestra maquinaria. Los plazos recibidos varían entre 15 y 30 días.

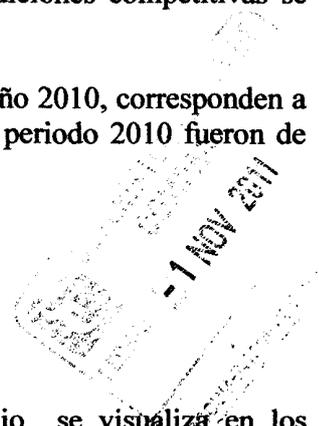
**POLITICA CREDITICIA.-** Continuamos manteniendo como política para conceder financiamiento hasta por 30 días, tanto para clientes corporativos como a personas naturales. Por las características de nuestra actividad y condiciones competitivas se justifica la aplicación de esta política.

**VENTAS.-** Los bienes y servicios que se comercializaron el año 2010, corresponden a construcción de obras de Ingeniería Civil. Las ventas en el periodo 2010 fueron de USD 25.753,00

### **AREA FINANCIERA:**

**FONDO DE MANIOBRA.-** El efecto operativo del negocio se visualiza en los segmentos corrientes tanto de activo como de pasivo. El rubro más significativo es el EXIGIBLE.

A la fecha el rubro de mayor incidencia en el financiamiento de la empresa son los PROVEEDORES POR PAGAR.



## **AREA ADMINISTRATIVA**

Permanentemente se efectúa el mejoramiento interno de la Empresa. Se continúa con el proceso de mejoramiento en la automatización, manteniéndose con una participación activa eficiente.

## **AREA TECNICA**

Se cuenta con la suficiente mano de obra calificada y semi calificada para garantizar la calidad del servicio en construcciones.



**JUAN PABLO RAMIREZ ORTEGA**  
**GERENTE GENERAL**

