

INFORME DEL GERENTE

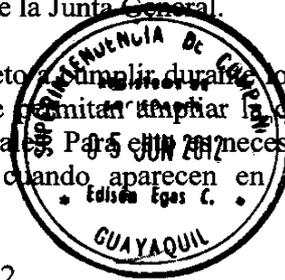
Señores
ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA
LASERSON S.A.
Ciudad.

Estimados señores:

En cumplimiento de lo dispuesto en la Resolución No. 92-1-4-3-0013 de la Superintendencia de Compañías, y en relación con el Balance General y Estado de Resultado de LASERSON S.A., cortado al 31 de diciembre del 2011, informo a ustedes lo siguiente

1. Se ha cumplido con los objetivos previstos para el ejercicio económico materia de este informe, tal es la continuidad de la actividad comercial de la empresa.
2. Se ha cumplido con las disposiciones de la Junta General. No existe un Directorio.
3. No existen hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio en el ámbito administrativo, laboral y legal de la Compañía.
4. La posición financiera de la compañía es buena. Las ventas experimentaron un incremento del 26.29% en relación al periodo anterior, período en el cual mantiene importante incidencia las ventas realizadas a la Corporación El Rosado, las mismas que representaron un 41.69% del total de las ventas. Durante este período se ha recurrido a la publicidad a fin de llegar a clientes preferenciales especialmente en la línea de automatización con fines de ahorro de energía y luminarias de bajo consumo de energía. Se ha recurrido a créditos bancarios a fin de cubrir desfases en los tiempos de cobros a clientes y pagos a proveedores. Se mantiene un elevado nivel de inventario parte del cual se encuentra comprometido con clientes de los cuales se ha recibido anticipos y que serán facturados en el siguiente periodo. Mejores márgenes de utilidad en productos de mayor rotación y especializados, así como mejor control de los costos hacen que el resultado sea satisfactorio conforme lo demuestra la utilidad del ejercicio.
5. Propongo mantener sin distribuir el saldo de las utilidades del ejercicio económico materia de este informe, salvo mejor criterio de la Junta General.

Mantener los niveles de ventas y rentabilidad es el reto a cumplir durante los futuros ejercicios. Es importante establecer estrategias de mercado que permitan ampliar la cartera de clientes y seguir contando con la confianza de los clientes actuales. Para ello es necesario el compromiso de todos quienes hacen Laserson, especialmente cuando aparecen en el ámbito mayores competidores.



En Guayaquil, a los 16 días del mes de Marzo del 2012


Juan Cabezas M.
Gerente General