

**INFORME QUE PRESENTA LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA
GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA EMPRESA MERCANTIL
INTERNACIONAL GAMESCORPEXP CIA LTDA.**

De conformidad con lo que dispone los estatutos sociales de la Empresa MERCANTIL INTERNACIONAL GAMESCORPEXP CIA LTDA, así como lo dispuesto en el Reglamento de la Superintendencia de Compañías, en mi calidad de Gerente General, presento a ustedes el informe de la Gerencia, así como los balances de situación y de las cuentas de resultados correspondientes al ejercicio económico del 2006, como también las recomendaciones a la Junta General de Accionistas.

SITUACION ECONOMICA

La Compañía al haber sido constituida el 26 de Diciembre del 2006 no ha generado ventas ni compras de producto durante el ejercicio económico 2006. Por ende no ha contraído obligaciones con proveedores, instituciones financieras, ni cuenta con una cartera por cobrar.

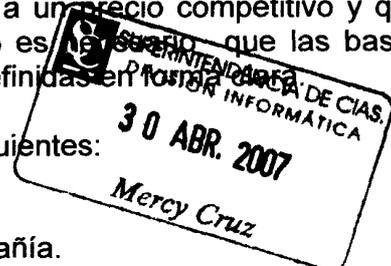
El Balance de situación presenta información sobre los gastos incurridos para la constitución de la Compañía y que van a ser reembolsados al socio mayoritario de la Empresa por haber incurrido en el desembolso de los mismos. Además, el Balance de Situación muestra la conformación del capital que según la escritura de constitución es por el valor de \$1000,00, del cual ha sido pagado por los accionistas el 50%. La diferencia va a ser cancelada dentro del plazo de 180 días que corren a partir de la inscripción de la escritura de constitución en el Registro mercantil.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

La Compañía tiene como objetivo el consolidarse en el mercado nacional como proveedor al por mayor y por menor en el sector del entretenimiento electrónico, ofreciendo un producto de calidad, a un precio competitivo y que satisfaga las necesidades del cliente. Para ello es necesario que las bases administrativas, contables y comerciales sean definidas en

Entre otras estrategias se deben efectuar las siguientes:

- Estructurar el orden jerárquico de la compañía.



- Elaborar, capacitar y concientizar al personal en el Manual de políticas, procedimientos y funciones del área administrativa y contable.
- Elaborar el Reglamento Interno de la Compañía y registrarlo en el Ministerio de Trabajo.
- Adquirir un paquete contable que cubra las necesidades de información y comunicación entre la matriz y la cadena de locales. Con el oportuno y adecuado soporte técnico.
- Capacitar al personal administrativo y de ventas en el manejo del software contable.
- Elaborar un plan estratégico de comercialización a nivel nacional.
- Contratar personal en ventas con iniciativa y en lo posible que tenga experiencia en la venta de consolas de video juegos.
- Capacitar en forma continua al personal de ventas en atención al cliente.
- Capacitar en forma continua al personal de ventas en la utilidad del producto que se expone en vitrina.
- Lanzar una campaña publicitaria que involucre radio, televisión y prensa.

El camino a recorrer no es fácil por la competencia que existe en el mercado y por la inestabilidad política y económica por la que cruza el país, sin embargo, la demanda en cuanto al producto en el que se va a especializar la compañía es alta y asegura una rentabilidad considerable.



Ing. Diego Mencias
GERENTE GENERAL