

INFORME DE GERENCIA
REPRESENTACIONES "MERCO ANDINO" CIA. LTDA.
EJERCICIO FISCAL AÑO 2009

Como Gerente de esta compañía pongo a disposición de ustedes el siguiente Informe de Actividades del año 2009.

1.- ENTORNO EMPRESARIAL.-

El año 2009 no se hizo ningún tipo de adquisición de mercadería, únicamente nos hemos dedicado a rematar la mercadería existente con el fin de terminar con el Stock. que aun queda.

2.- OBJETIVOS PREVISTOS Y ALCANZADOS.

Los objetivos planteados al iniciar el año 2009, fueron los siguientes:

4.2.- Se cumplió con todas las obligaciones tributarias y municipales en forma oportuna

4.3. El saldo de mercadería existente en bodega ha sido chequeada minuciosamente y se ha determinado cuales son las referencias que deberán ser dadas de baja en el transcurso del año 2010.

5.- ASPECTOS OPERACIONALES.-

5.1.- Las ventas que se realizaron fueron a clientes informales a los cuales les intereso el producto por su bajo precio para ser vendido en los alrededores de la ciudad.

6.- SITUACIÓN FINANCIERA.

La empresa como demuestra el balance del ejercicio económico del año 2009 está a perdida, debido a las razones expuestas anteriormente.

En lo que se refiere al punto 2 las referencias deterioradas e imposibles de vender serán dadas de baja en transcurso del año 2010.

Las ventas se realizaron de contado.

Los dineros pendientes de cobros aun no han sido recuperados ya que los tramites legales son muy lentos, recaudándose una pequeña cantidad.

Las ventas se realizo directo al clientes desde nuestra bodega.

Se cancelaron una parte de deudas a terceros con los dineros existentes en caja y los pagos al estado se lo seguirá cumpliendo en los tiempos establecidos.

3.-DISPOSICIONES DE LAS JUNTAS GENERAL ORDINARIA, EXTRAORDINARIA Y UNIVERSAL DE SOCIOS.

Se cumplió con lo planificado en la junta de socios.

4.- PRINCIPALES ASPECTOS SUSCITADOS EN EL PERIDO.

4.1. Se logro liquidar una parte de la mercadería aunque la misma ya este un poco pasada de moda.

2.1 Liquidar la mercadería en su totalidad a precios de remate

2.2.Dar de baja ciertas referencias que se encuentran totalmente deterioradas .

2.3.Suspender los créditos en caso de ventas

2.4.Recaudar deudas por la vía legal y cancelar con eso obligaciones pendientes

2.5.Realizar venta directa sin intermediarios para no encarecer el producto.

2.6.Continuar Cumpliendo con las diversas obligaciones al estado y terceros en el tiempo establecido.

Los objetivos planteados no se cumplieron en su totalidad , en lo que respecta a la mercadería se vendió un parte de ella aprecio mucho mas bajos que los de costo, pero consideramos que es preferible recaudar algo a perder todo.

7.- DESTINO DE UTILIDADES.

No se registran utilidades en este periodo

8.- RECOMENDACIONES.-

8.1.- Para evitar que las perdidas aumenten se recomienda liquidar cuanto antes el stock existente en bodega a precios mas bajos de años anteriores.

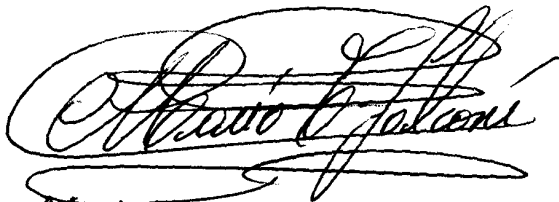
8.2 Insistir en que los deudores cancelen sus obligaciones a través de los abogados contratados para el cobro .

8.3- Los dineros recaudados deben ser inmediatamente entregados como parte de pago a los socios a los cuales se adeuda dinero.

8.3 No realizar ningún tipo de inversión ni prestamos que puedan generarnos gastos.

Es todo cuanto puedo informar como Gerente de esta
compañía.

Atentamente,



Maria Teresa Falconi R.

GERENTE GENERAL

