

## INFORME DE GESTION EZCHEM LATIN AMERICA CIA. LTDA. 2009

Señores Socios de la compañía, pongo en su conocimiento el siguiente informe de mi gestión como gerente de la misma durante el año 2009.

Se adquirió el software contable para agilizar los registros de los procesos de producción especialmente y contar con datos a la fecha en contabilidad; es seguro, confiable y ahorra tiempo en la digitación de la información.

La gestión de EZCHEM CIA. LTDA. en el 2009 se orientó a la aplicación del producto directamente en obras de diferentes locales las cuales sirven de modelo como publicidad y promoción para la empresa.

No se pudo trabajar en la apertura de mercado en otras ciudades del país mediante Distribuidores de nuestros productos, espero incrementar las ventas en el 2010, por esta vía.

Las cuentas de los Balances dan los siguientes resultados:

Se tiene un saldo de Inventario de Materia Prima por 29.562,08 dólares, es alto porque la gran mayoría del mismo es importado y no se encuentra en el mercado nacional. El saldo de Productos Terminados fue de \$ 6.873,40

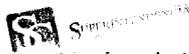
Recursos disponibles por \$ 778,14 saldo en Caja y Bancos, esto se da porque existe una cartera de Clientes alta por \$ 24.339,70.

Activos Fijos con los que se inicia la empresa por 12.878,24

Pasivo Corriente por 69.870,27 que incluye Proveedores Nacionales con los cuales se establecerá un plan de pagos a fin de cumplir con las obligaciones de la compañía.

La empresa cuenta con un Patrimonio Neto negativo que será recuperado con la ganancia del año 2010.

Los resultados del ejercicio muestran que la empresa está trabajando con dinero de terceros, ya que el total de la compra de materia prima es a crédito, si bien es correcto



*Santa Aguirre Semeria*

trabajar así no se lo puede hacer en un 100% ya que por la naturaleza de esta empresa no se tiene un alto índice de rotación de inventario lo que produce que se necesita inyectar recursos a la compañía en forma de préstamos o aportes para futuras capitalizaciones, de lo contrario no se podrá pagar las obligaciones pendientes ya que se depende del monto de ventas y la Rotación de Inventario para obtener recursos y cumplir las mismas.

**Expectativas para el próximo año:**

En vista de la crisis mundial que afrontamos en el 2009 el cobro de cartera fue muy difícil, se va a tomar medidas para obtener una Rotación de Clientes buena, que nos permita cumplir con nuestros proveedores.

Apertura de líneas de distribución para nuestros productos terminados en las diferentes ciudades del país con el fin de incrementar la rotación del producto.

Nuestra expectativa es lograr un monto de ventas en el año 2009 que nos permita recuperar la pérdida de este año y obtener un resultado positivo en el siguiente año, sin incrementar nuestros gastos administrativos buscando el ahorro en todos los procesos.

Espero en el año 2010 cumplir con las expectativas propuestas.



**SR. ROBERT CAPALDI**

**GERENTE DE EZCHEM CIA. LTDA.**



*Sonia Aguirre Semeria*