

Quito, 23 de abril del 2010

**INFORME DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE SUMINCOM**

Estimados señores:

En cumplimiento con lo previsto en los Estatutos Sociales en la Escritura de Constitución de la Compañía, y de acuerdo al Artículo Trigésimo Segundo, en cuanto a mis deberes, obligaciones y atribuciones y basándome en las normas de la Superintendencia de Compañías, a continuación, me permito poner a su consideración el Informe de Gerencia, en el cual se describe la situación de la empresa durante el ejercicio económico 2009 y su situación al cierre del mismo.

**ENTORNO EMPRESARIAL DURANTE 2009**

Durante el año 2009 se incrementaron las ventas en un valor de 23.000 ya que se captó un mayor mercado vendiendo a nuevos clientes otorgando créditos de 30-60 y 90 días, con el fin de incrementar las ventas. Los costos de importación tanto por aranceles como por honorarios se incrementaron en un 35% encareciendo el producto. Al momento que captamos otro nicho de mercado como son las ventas a crédito se incurrió en la contratación de personal de ventas con costos demasiados elevados, como así también las comisiones y viáticos

Pese a los esfuerzos económicos realizados en el 2009 a través de créditos otorgados por el Sr. Geovanny Villacreses y por la Banca Privada no se logró ser competitivos como se esperaba.



## ASPECTOS OPERACIONALES Y ACTIVIDADES DE LA COMPAÑÍA

### CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

En el aspecto operacional y administrativo, la compañía, durante el año 2009, sus ingresos provinieron de la venta de accesorios y suministros de cortinería y cortinas europeas, alcanzaron los USD \$ 983.291,84 de ingresos brutos al termino del año fiscal 2009, los gastos lastimosamente superaron a los ingresos, teniendo un total de gastos de \$ 1.016.541,36

Hemos tratado de mejorar nuestra imagen, tan venida a menos en los períodos del segundo tercer, y cuarto semestre, ocasionado por problemas de liquidez, retraso en el pago a los proveedores, falta de despachos de mercadería a nuestros clientes, consecuentemente, problemas en la comercialización, y cobranza. Sin embargo de todo se realizaron esfuerzos mayores en la parte productiva, y comercial, llegando a nuevos segmentos desconocidos para la empresa.

En lo referente a los aspectos , laborables y legales, en el período correspondiente al año 2.009, lamentablemente tengo que indicar que seguimos con los problemas de calidad de los sistemas contables contratados, es así que se trabajó el primer semestre con el programa contable SIIGO el mismo que al no poder darnos informes necesarios nos causo varios inconvenientes ( según ellos hubo un desbordamiento numérico , que nunca pudieron reparar), a partir del mes de agosto se implemento un nuevo sistema contable el GEDESI. Este sistema fue recomendado por el gerente de ventas de la empresa "Floralpack", en virtud a la falla del anterior sistema optamos por este sistema. Lamentablemente al poner en marcha nos causo muchos más problemas que con el anterior sistema contable, razón por la cual la información originada por el sistema no fue contundente, inexacta , al momento de consolidar los movimientos comerciales y estos al contabilizarlos . Cabe indicar que las personas del área contable, con muchos esfuerzos diarios en el último semestre, sacrificando tiempos de familia y de sus actividades personales, tratando de igualarse la información que en el sistema SIIGO ingresaron infructuosamente, no fueron para nada la solución. Este nuevo sistema contable GEDESI en el trayecto de la implementación ( seis meses) nos dimos cuenta que era otro fraude más en que la empresa había caído,; y todo por tratar de llevar la información con una mejor herramienta, o por lo menos con la que nos de resultado. De ésta manera todo el empeño que las personas encargadas de la parte contable pusieron, fue en vano.

**SITUACIÓN FINANCIERA**

De un análisis breve de los Resultados por el ejercicio económico del 2009, podemos destacar lo siguiente:

**INGRESOS**

- Los ingresos operacionales en el período, alcanzaron la suma de \$983.291,84 dólares.

**COSTOS**

- Los costos operacionales y gastos alcanzaron la suma de \$1.016.541,36 dólares.

**RESULTADO DEL EJERCICIO**

- La pérdida del ejercicio, fue de \$ 33.249,52 dólares

**PATRIMONIO**

El patrimonio de los socios, al cierre de cada ejercicio fue el siguiente:  
( valores en dólares americanos)

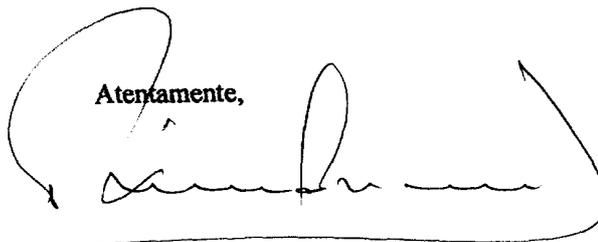
	2009
Capital Social	400
Pérdida del ejercicio Después de Participaciones, Impuestos y Reservas	29.908,02

**CONCLUSIONES.-**

La empresa lamentablemente perdió credibilidad con los clientes y proveedores, perdiendo a un segmento importante de ellos, los mismos que participaban de un buen porcentaje en el presupuesto de las ventas. Adicionalmente se perdió competitividad debido a la competencia desleal de los otros distribuidores, ya que habiendo subido los aranceles, ellos traen la mercadería desde Colombia sin pagar dichas obligaciones tributarias. La cartera de los clientes de igual manera por la falta de información del sistema contable, no es actualizada. En general, factores internos como : contratación con sistemas contables ineficientes, no tener un control del área comercial, falta de recuperación de cartera, subida de precios internacionales, subida de los aranceles, competencia desleal, e incremento en los gastos de comercialización no ha colaborado para que la empresa crezca como lo anhelamos a inicios del 2009.

Confio que este informe satisfaga sus inquietudes, cualquier información adicional que al respecto se requiera, estaré gustoso de entregarla, me suscribo de ustedes.

Atentamente,



**GEOVANNY VILLACRESES**  
**PRESIDENTE**  
**REPRESENTANTE LEGAL**