

160543

**INFORME E DE REPRESENTANTE LEGAL**

Yo, Ing. Helmer Rodrigo Simbaña Molina con CC. 171208553-7, en calidad de Representante Legal de SINDESECUADOR S.A. remito el siguiente informe a la Junta General de Accionistas y en general de constancia del movimiento y manejo de los recursos económicos financieros, tecnológicos y humanos de la compañía a mi representación durante el periodo del 01 de enero al 31 de diciembre del año 2009.

La crisis financiera a nivel mundial, la inestabilidad política, la inflación, y otros factores exógenos en nuestra economía han sido problemas con los que ha tenido que enfrentar la pequeña y mediana empresa. Sin embargo en SINDESECUADOR S.A. se ha trabajado con un inmenso sentido de responsabilidad primero humana, social y lógicamente económica. Para ello de constancia del siguiente informe:

- El manejo económico y financiero se ha desarrollado dentro de los parámetros leyes y reglamentos tributarios, laborales y disposiciones emitidas por los organismos de control.
- Como se puede observar en el Balance General la liquidez de la empresa ha sido invertida en los inventarios, y en Activos Fijos para poder realizar las operaciones de la misma.
- Se mantiene un flujo de caja casi dentro de los parámetros que se necesita para poder operar.
- Su cartera tiene un buen nivel de recuperación.
- Su nivel de endeudamiento es alto, pero si bien es cierto estas deudas no son con acreedores financieros del sistema nacional, al contrario son deudas con los propios accionistas de la misma.
- No se encuentra en deuda con la administración tributaria, tampoco con el IESS.
- Sus gastos se los hace en forma racional.
- Se está planteando estrategias en ventas y ~~para~~ mejorar los ingresos para poder establecer utilidades futuras.



*[Handwritten signature]*

100543

## RECOMENDACIONES

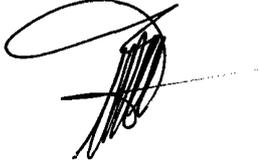
- Se recomienda a los Accionistas tomar como medida capitalizar un poco más la empresa o buscar capitales frescos sacando acciones a la venta. De esta forma y con más recursos se podrá invertir en equipos que permitan incursionar en trabajos que a pesar de que nos han sido adjudicados no se los ha podido realizar por que se ha tenido los mismos y con este respaldo establecer nuevas estrategias de ventas para poder competir con otras empresas.

Es todo lo que puedo informar.

Dado en Quito a los 27 días del mes de abril del 2010

Atentamente,

**SINDESECUADOR S.A.**



Ing. Helmer Rodrigo Simbaña Molina

**REPRESENTANTE LEGAL.**

