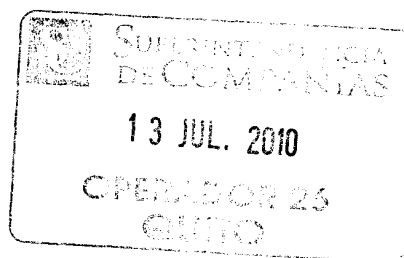


Tel: 02-6036149
Dir: Av. Manuel Córdova Galarza Km. 10
E-mail: info@systemparts.com.ec
Web: www.systemparts.com.ec

Quito, 31 de marzo del 2010

Señores
SOCIOS DE SYSTEMPARTS S. A.
Presente.-



De mi consideración:

De acuerdo a las disposiciones legales y estatutarias de la Compañía, presento el siguiente Informe de Gerencia, correspondiente al ejercicio terminado al 31 de diciembre del año 2009.

El negocio de la empresa desde su inicio, noviembre de 2008, se ha sustentado en la comercialización de repuestos y accesorios de equipos de computación al sector privado.

Con el objeto de mejorar los resultados de la empresa se contrató personal para el área de ventas, permitiendo incrementar las ventas en un promedio de USD 21.356,56 mensual. Sin embargo, los gastos también se incrementaron, influyendo en los resultados finales.

La situación financiera de **SYSTEMPARTS S. A.**, cerrada al 31 de diciembre del año 2009, consta en su respectivo estado financiero y en sus aspectos más importantes se puede destacar lo siguiente:

GRUPO DE CUENTAS	2008	2009	Diferencia
Activos Corrientes	23.174,65	62.547,93	39.373,28
Activos No Corrientes	-----	-----	-----
Pasivos Corrientes	9.062,85	54.204,28	45.141,43
Pasivo No Corriente	-----	2.613,37	2.613,37
Patrimonio	14.111,80	5.730,28	- 8.381,51

En Activo Corriente se ha incrementado, dando liquidez a la empresa y permitiendo mantener un inventario razonable para cubrir los requerimientos de los clientes.

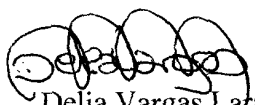
El Pasivo Corriente se ha incrementado por las cuentas por pagar a los proveedores y las cuentas por pagar al SRI, IESS, Sueldos y Préstamos de Accionistas requeridos para la adquisición de mercadería.

El Pasivo No Corriente constituye un crédito a largo plazo con el Banco del Pichincha para permitir liquidez a la empresa.

La diferencia del Patrimonio contempla la pérdida del ejercicio 2009, que asciende a USD 8.381,51, el aporte de los Socios para Futuras Capitalizaciones, permite que el Patrimonio en el estado se mantenga positivo a pesar de las pérdidas de los años 2008 y 2009.

El mercado tecnológico es muy competitivo en el país, pero el nicho de comercialización que mantiene la empresa le está permitiendo posicionarse, y mantener e incrementar la cartera de clientes, por lo que, para el próximo año tenemos el reto de ir diversificando productos que nos permita mejorar los rendimientos de la empresa.

Atentamente,


Delia Vargas Lara
Gerente General

