

Quito, 01 de Abril del 2014

Señores:  
ACCIONISTAS  
SUMMERZONE C.A.  
Presente,

De mi consideración

Habiendo terminado el ejercicio del año 2013 y enteramente cumplidas las disposiciones legales, me es grato poner a vuestra consideración el informe de gerencia respectivo del periodo operativo del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2013.

El objetivo de **SUMMERZONE C.A.** continúa siendo la asesoría técnica agrícola orgánica y ecológica, importación, distribución y comercialización de materias primas puras y productos agrícolas, principalmente los de tecnología líder y diferenciada.

Acogiendo las disposiciones y sugerencias de la Junta General de Accionistas, este año se realizó la actividad normalmente, logrando los objetivos propuestos, principalmente en el trabajo con el Estado y el Ministerio de Agricultura, con quienes realizamos tesis exitosas con nuestros productos en el cultivo del arroz. Tuvimos el honor de ser seleccionados entre 28 empresas y recibir una carta de felicitación y recomendación del Magap para la inclusión de nuestro programa biológico (PCB) en los paquetes tecnológicos actuales que subsidia el Gobierno.

La empresa ha logrado los siguientes objetivos planeados:

- a.- Mejoramiento de la imagen y respaldo técnico científico.
- c.- Consolidación de relaciones comerciales con los proveedores del exterior.
- d.- Obtención de contratos de exclusividad para todas sus líneas, en el Ecuador.
- f.- Recomendación de uso de nuestras líneas y felicitación Estatal, lo cual es un orgullo para una microempresa ecuatoriana que compete con multinacionales.

El ejercicio económico del 2013 basado en el reporte de contabilidad nos ha dejado una pérdida de **911,16 USD**, que no la consideramos muy fuerte, considerando las limitaciones que existieron, como la reducción de personal que fue necesaria por falta de liquidez causada por cuentas incobrables, a pesar de ello y las limitaciones logramos cumplir objetivos más importantes que rendirán frutos en el 2014.

Existen aún procesos por mejorar en cuanto al control automatizado de inventarios y ventas, reportes de facturación y cuentas por cobrar que recibe la gerencia de sus subordinados. Es prioritario sistematizar los mismos y se planifica implementar códigos de barras hasta finales de año. Así mismo en cuanto al equipo de ventas se deberá reformar y fortalecer. El incremento de ventas y generación de flujos frescos es prioritario para el 2014. Esto en cuanto a debilidades.

Esperamos que el año 2014 superemos nuestros puntos de equilibrio mensuales y que las condiciones económicas del país sean favorables para impulsar nuestra actividad, para lograr así recuperar la inversión del 2013 y cosechar los frutos del esfuerzo.

Atentamente,



Paolo Pardo  
GERENTE GENERAL