Quito, 25 de Abril del 2011

Señores
ACCIONISTAS
SUMMERZONE C.A.
Presente,

De mi consideración

Habiendo terminado el ejercicio del año 2010 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 2010.

El objetivo de **SUMMERZONE C.A.** *continua siendo* la importación, distribución y comercialización de toda clase de productos agrícolas ecológicos, principalmente los de tecnología líder y diferenciada.

Acogiendo las disposiciones y sugerencias de la Junta General de Accionistas, este año se realizo la actividad activamente, logrando los objetivos propuestos principalmente el incremento de nuestras ventas anuales y el número de productos distribuidos.

La empresa ha logrado los siguientes objetivos planeados:

a.- Mejoramiento de la imagen, publicidad y respaldo técnico científico.
b.- Incremento de Stock de cada producto y alquiler de bodegas más amplias.
c.- Consolidación de relaciones comerciales con los proveedores del exterior.
d.- Obtención de contratos de exclusividad para todas sus líneas en el Ecuador.
e.- Creación de más plazas de trabajo.
f.- Ampliación de las áreas de trabajo y modernización de equipos.
g.- Se realizo una auditoria contable requerida por mi gerencia, la cual debe entregar su reporte hasta Julio 20 – 2011. Se deberán analizar los resultados de la misma.

El ejercicio económico del **2010** basado en el reporte de contabilidad nos ha dejado una utilidad de **21.523,04 USD**, que la consideramos un éxito dada la historia de perdidas ocasionadas por las decisiones gerenciales anteriores a la de mi periodo, además de haber invertido estratégicamente y fuertemente en las mejoras anteriormente descritas.

Hemos cancelado el valor del 15% de utilidad correspondiente a los empleados la cual totalizo un valor de **3.228,46USD.**

Hay muchos procesos por mejorar en cuanto al control de inventarios – ventas y los reportes de facturación y cuentas por cobrar que recibe la gerencia de sus subalternos, por ende es prioritario sistematizar los mismos para que se obtengan directamente del sistema, se planifica implementar códigos de barras hasta finales de año. Así mismo en cuanto al equipo de ventas se deberá mejorar su fortaleza. Esto en cuanto a debilidades.

Esperamos que el año 2011 superemos nuestros puntos de equilibrio mensuales en ventas y que las condiciones económicas del país sean favorables para impulsar nuestra actividad, para lograr así recuperar la inversión del 2010 y cosechar los frutos del esfuerzo.

Atentamente.

Paolo Parducci
GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
19 JUL. 2011
OPERADOR 29
QUITO