

Quito, 08 de Abril del 2008

Señores

ACCIONISTAS

SUMMERZONE C.A.

De mi consideración

Habiendo terminado el ejercicio del año 2008 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 2008.

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 desarrolló la actividad logrando los objetivos propuestos principalmente el incremento de nuestras ventas anuales y el número de productos distribuidos.

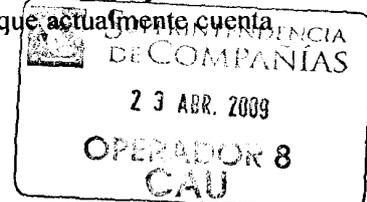
La empresa ha logrado los siguientes objetivos planeados:

- 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 y ratificación de contratos de exclusividad para todas sus líneas en el Ecuador.
- e.- Apertura de Summer Zone Organics International en Perú.
- f.- Creación de más plazas de trabajo incluyendo la nueva Gerencia Técnica.
- g.- Ampliación de las áreas de trabajo y modernización de equipos.
- h.- Disminución de los créditos a la banca, y puntualidad en pagos a proveedores.
- i.- Se adquirió un nuevo vehiculo para el departamento de ventas.
- j.- Se realizo una auditoría contable y de procedimientos, requerida por mi gerencia, la cual ratificó el buen manejo de las obligaciones y las finanzas del año 2008 e implemento reglamentos internos y manual de procedimientos para Summer Zone C.A.
- k.- Se superó el promedio de 29000 usd mensuales en ventas con las 8 líneas importadas, de las cuales 5 son las relativamente nuevas de Growth Products Inc.

El ejercicio económico del **2008** nos ha dejado una utilidad de **9.626,84 USD**, que la consideramos un éxito dada la historia de altas pérdidas consecutivas anuales ocasionadas por las gerencias anteriores a la de mi periodo, especialmente dada la alta inversión financiera en las mejoras anteriormente descritas.

Hemos cancelado en el primer cuatrimestre el valor del 15% de utilidad correspondiente a los empleados la cual totalizo un valor de **1.444,03USD**.

Esperamos que el año 2009 superemos permanentemente 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 2008 y cosechar los frutos del esfuerzo de un excelente equipo de trabajo con el que ~~actualmente cuenta~~ la empresa.



Queda como propósito firme para el 2009, incrementar el número de productos que promocionan los vendedores, y al menos formalizar 2 nuevas representaciones internacionales, importar y registrar de 2 a 4 líneas nuevas con la colaboración de las nuevas empresas representadas.

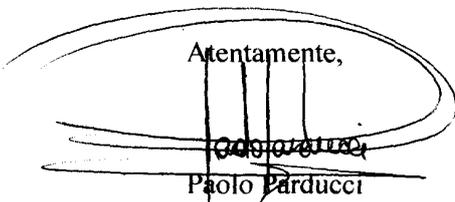
Se deberá registrar en el INP los productos que sean necesarios.

Así mismo, será un objetivo superar los \$ 35000.00 dólares de ventas netas mensuales, en promedio hasta finalizar el año.

Se deberá renovar la página web y la competitividad comercial y logística distributiva, para lo cual se deberá mejorar el trabajo de marketing y realizar estudios de mercado eficientes.

Summer Zone estudiará el crear alianzas estratégicas con empresas de distribución masiva.

Atentamente,



~~Paolo Párducci~~
Paolo Párducci

GERENTE GENERAL