

Guayaquil, 13 de marzo del 2009.

INFORME GERENCIAL

De mis consideraciones:

Durante el 2008, la empresa **SUMINISTROS ELECTRICOS DEL LITORAL S.A.**, continuó en su inmersión en el mercado industrial, ofreciendo material eléctrico a sus clientes.

Además se ha enfocado en objetivos nuevos de ventas, logrando la aceptación de nuestros productos de marca como SIEMENS Y CUTLER HAMMER, como el resultado a nuevas estrategias de venta, en los que menciono el acuerdo del proceso de calificación de proveedores, al que nos hemos sometido con algunos de nuestros clientes. Razón por la cual también hubo un incremento en nuestras ventas.

A finales del 2008 **SUMINISTROS ELECTRICOS DEL LITORAL S.A.**, alcanzó sus objetivos de posicionamiento en el mercado conformado así: el 70% de nuestras ventas son a compañías, de las cuales el 35% son parte de nuestros nuevos clientes fijos; y el 30% restante son a consumidores finales.

A mediados del 2008, se logró recuperar una cartera vencida mas de 180 días, lo que mejoró nuestra liquidez. Y también logró cerrar proyectos de ventas futuras concretadas en los posteriores meses.

Con respecto a las operaciones corporativas no hubo cambios relevantes. Y referente al area financiera toda operación se ha registrado en nuestros libros contables con los procedimientos y políticas similares a las que siempre hemos venido usando desde el comienzo de nuestra actividad económica.

Atentamente,


GERENTE GENERAL
Ing. Alonso Jacho Toapanta
CI.0501661268

