

Guayaquil, Marzo 18 del 2011



Señores
**ACCIONISTAS DE
SUPTRONIC S.A.**
Ciudad.-

Señores Accionistas:

De acuerdo a lo establecido en la Ley de Compañías y a lo estipulado en los Estatutos Sociales de la nuestra empresa, pongo a vuestra consideración el informe anual de labores de esta Gerencia por el ejercicio económico correspondiente al año 2.010.

SUPTRONIC S.A. . El objetivo principal de la empresa es comercializar la cartera de productos que la operadora CONECEL S.A. (CLARO) comercializa a nivel nacional. Esta Gerencia previo análisis estadísticos de las ventas anuales, comprobó que nuestros productos, tenían aceptación en el mercado, por lo que sus metas y objetivos se centraron principalmente en el incremento de sus ventas, por supuesto sin descuidar las otras áreas de la empresa.

A continuación detallo de una manera general lo que esta Administración considero importante y que ha realizado en las diferentes Áreas Administrativas y Ventas, así también como en la parte de las relaciones laborales y el entorno legal de la empresa.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.-,LABORALES Y LEGALES

En la parte Administrativa, se mantienen los Controles Internos, que hacen posible un eficiente flujo de los ingresos y egresos que nos permiten cumplir oportunamente en los pagos a nuestro proveedores y acreedores. Se han realizado actualizaciones al sistema contable que nos han permitido llevar un mejor control de la mercadería y de la cartera de clientes. Las relaciones laborales se han desarrollado de manera normal y existe un ambiente de cordialidad entre patrono y trabajadores, hemos cumplido con todas las disposiciones legales pertinentes a pagos oportunos y obligaciones contraídas en lo que tiene que ver con el ejercicio 2.010.

ASPECTOS OPERATIVOS DE PRODUCCION

Durante el ejercicio económico de 2010, la empresa puso especial cuidado en el mantenimiento de los sistemas y procesos de acuerdo a los volúmenes de ventas, Esto nos permitió incrementar el número de ventas, especialmente en el producto recargas electrónicas, lo que nos permitió mantenernos en el ranking de las primeras 10 distribuidoras a nivel nacional.

La Empresa cuenta con el personal calificado adecuado, tanto en la parte del manejo del proceso de activación de líneas celulares, así también en cuanto a lo que tiene que ver con los controles postventa a fin de disminuir los riesgos de estafas y malas ventas.

ASPECTOS OPERATIVOS DE VENTAS

La Comercialización se la realiza a través de subdistribuidores o mayoristas que son los encargados de colocar nuestros productos a los diferentes puntos de ventas. La Política de los precios de los productos es establecida por la empresa, previo el análisis de costos y los

beneficios a entregarse a los diferentes compradores, existen Lista de Precio para los subdistribuidores, mayoristas, y Precio de Venta al Publico (PVP).

En el área de recargas electrónicas se incrementó el personal y se capacito a nuestros vendedores a fin de dar un servicio más eficiente a nuestros clientes, lo que nos significó un aumento del 100% en facturación con respecto al año anterior.



ASPECTOS FINANCIEROS Y RESULTADO DE OPERACIONES .

El Ejercicio Económico de 2010, reflejan los siguientes Datos

BALANCE GENERAL

ACTIVO	820.944.68
PASIVO	721.276.27
PATRIMONIO	99.668.41

PERDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS	16.015.835.38
COSTO DE VENTAS	15.222.699.60
GASTOS	705.022.66
UTILIDAD EJERCICIO	88.113.12
UTILIDAD GRAVABLE	49.675.09

De conformidad con el estado de resultados la compañía ha obtenido una utilidad de \$ 49.675.09 de la cual por mandato de la ley , según Conciliación Tributaria debe destinarse el 15 % (esto es S/ 13.621.48) a los trabajadores; así mismo por mandato de la ley . el 10% sobre la utilidad liquida((S/ 5.519.45) debe dedicarse a incrementar las Reservas. .

Los Pasivos que reflejan los Balances de la Empresa, principalmente Cuentas por Pagar: a Corto Plazo y Largo Plazo corresponden en su mayor parte a Proveedores y entregas efectuadas por los accionistas y que tienen como contrapartidas a todas las inversiones efectuadas para el inicio de la parte operativo de la Empresa.

RECOMENDACIONES

Para el año 2011 nos hemos propuesto incrementar los volúmenes de ventas para lo cual vamos a realizar una fuerte inversión en sistemas que nos permitan automatizar las ventas, y bajar la dependencia en la fuerza de ventas, la misma que significa un alto costo en capacitación, mantendremos la estrategia de carpeos en lugares fuera del perímetro urbano, apoyados en la adquisición de 2 vehículos para la empresa, seguiremos mejorando nuestros controles internos para evitar fraudes finalmente continuaremos con la política de pagos oportunos a fin de seguir siendo una de las mejores opciones para el ingreso de contratos en el mercado.

Esta Gerencia agradece a los Accionista por la confianza depositada, manifestándoles que todas y cada una de las resoluciones emanadas por ellos han sido llevadas a cabo.

Atentamente.

ING. HERNAN ALVARADO PLAZA
GERENTE GENERAL