

Guayaquil, Abril 15 del 2013

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 2.012.

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.

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 2.012.

ASPECTOS OPERATIVOS DE PRODUCCION

Durante el ejercicio económico de 2012, 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 postpago, lo que nos permitió mantenernos dentro 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 Público (PVP).

En este año se invirtió en desarrollar un nuevo canal de ventas que consistió en implementar un Contact Center, el cual ha empezado a dar sus frutos, y augura un buen futuro para el próximo año.

ASPECTOS FINANCIEROS Y RESULTADO DE OPERACIONES .

El Año de 2012, se lo podría considerar como el ejercicio económico con los datos para los análisis comparativos posteriores de los Estados de situación de la Empresa.

El Ejercicio Económico de 2012, reflejan los siguientes Datos

BALANCE GENERAL

ACTIVO	904.957,56
PASIVO	767.681,83
PATRIMONIO	137.275,73

PERDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS	17.427.729,70
COSTO DE VENTAS	16.255.620,56
GASTOS	1.151.359,98
PERDIDA EJERCICIO	
UTILIDAD GRAVABLE	20.749,16

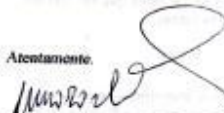
De conformidad con el estado de resultados la compañía ha tenido una utilidad del ejercicio de \$ 20.749,16 de la cual por mandato de la ley, según Conciliación Tributaria hubo una Utilidad Gravable de \$ 33.286,17 del cual debe destinarse el 15 % (esto es \$/ 4.992,93) a los trabajadores.

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.

RECOMENDACIONES

El año 2013 nos presenta nuevos desafíos, dentro de los cuales queremos aumentar la productividad del Contact Center aumentando el número de operadores destinados a la gestión de ventas. Adicional a esto estamos muy entusiasmados con el ingreso de nuevas tecnologías en producto de televisión satelital, lo cual nos dará un nuevo rubro de ingresos a explotar. 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. HERNÁN ALVARADO PLAZA
GERENTE GENERAL