

Guayaquil, 20 de Junio del 2.009

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 2.008.

SUPTRONIC S.A. . El objetivo principal de la empresa es comercializar la cartera de productos que la operadora CONECEL S.A. (PORTA) 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 adquirió un nuevo sistema contable, equipos computarizados y sistemas de información gerencial para tener una administración moderna y ágil.

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 2.008.

ASPECTOS OPERATIVOS DE PRODUCCION

Durante el ejercicio económico de 2008, 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 pospago, lo que nos permitió colocarnos 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 Publico (PVP).

ASPECTOS FINANCIEROS Y RESULTADO DE OPERACIONES .

El Año de 2008, se lo podría considerar como el ejercicio económico con los datos io para los análisis comparativos posteriores de los Estados de situación de la Empresa.

El Ejercicio Económico de 2008, reflejan los siguientes Datos

VENTAS NETAS	1.316.519.57
COSTO DE VENTAS	659.049.11
GASTOS GENERALES	584.130.86
UTILIDAD BRUTA	73.339.60
UTILIDAD EN OPERACION	38.100.02

El Costo de Venta en relación a las ventas es de % 50.06

La Utilidad Bruta en relación a las ventas es de % 5.57

De conformidad con el estado de resultados la compañía ha obtenido una utilidad de \$ 73.339.60 , de la cual por mandato de la ley debe destinarse el 15 % (esto es S/ 12.401.02) a los trabajadores; así mismo por mandato de la ley . el 10% sobre la utilidad liquida((S/ 5.270.43) debe dedicarse a incrementar las Reservas. .

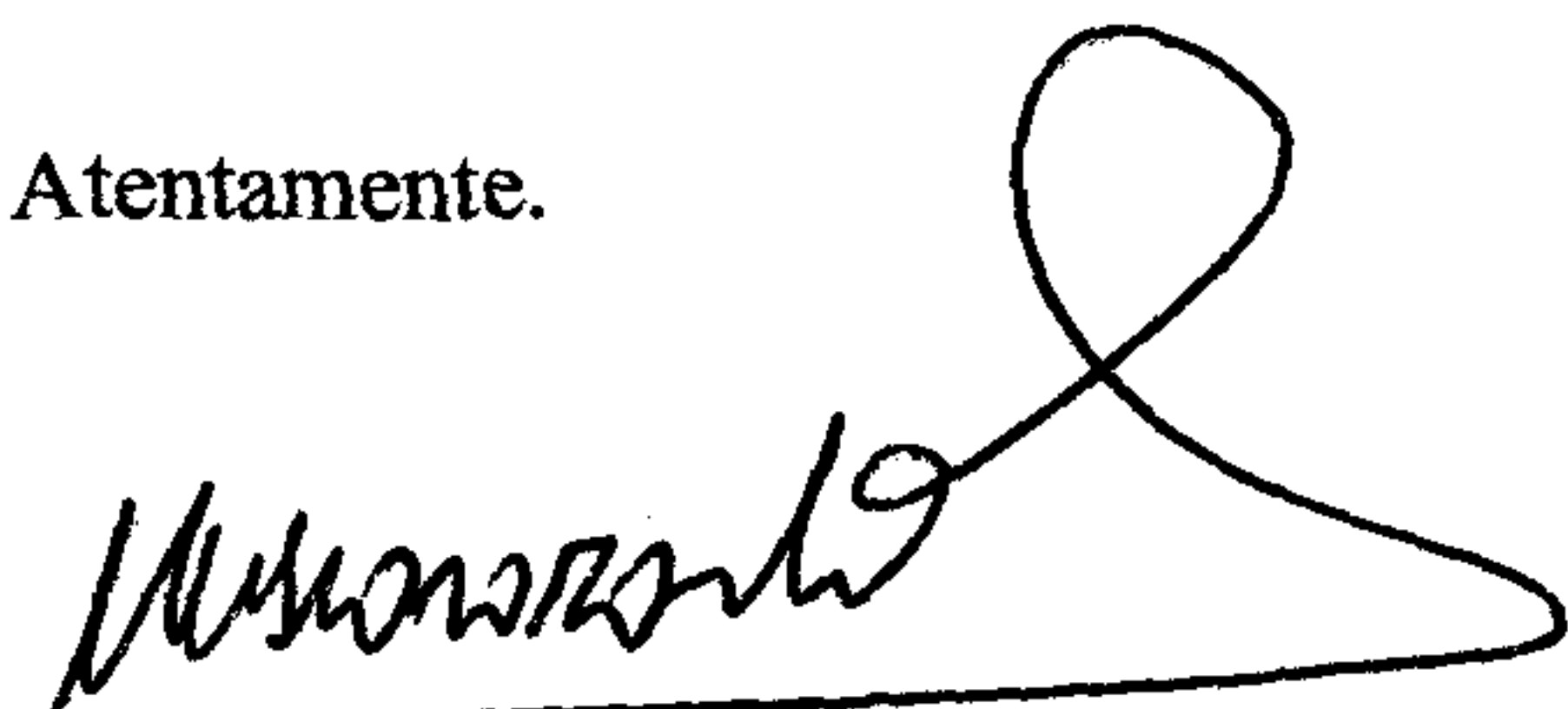
Los Pasivos que reflejan los Balances de la Empresa, principalmente Cuentas por Pagar: a Corto Plazo y Largo Plazo corresponden en su mayor parte a entregas efectuadas por los accionistas y que tienen como contrapartidas a todas las inversiones efectuadas para el inicio de la parte operativo de la Empresa.

RECOMENDACIONES

Para el año 2009 nos hemos propuesto incrementar los volúmenes de ventas para lo cual estamos empeñados en optimizar todos los recursos de publicidad y propaganda, y seguir manteniendo los estándares de calidad y pagos oportunos que nos caracteriza.

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