

CALSER

Calderas y Servicios del Ecuador S.A.

Quito 25 de Marzo del 2010

Señores
Junta de Accionistas
CALDERAS Y SERVICIOS DE ECUADOR
CALSER S.A.
Presente.

REF: INFORME DE GERENCIA

De mi consideración:

En cumplimiento a lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías de Ecuador presento a ustedes el informe correspondiente a las acciones desplegadas en el año y cortados al 31 de diciembre del 2009.

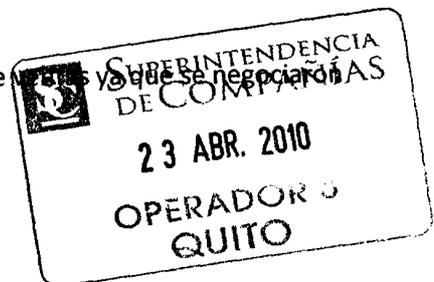
1. Aspectos Generales del año 2009
2. Ventas de Repuestos
3. Mantenimiento, instalación y servicios
4. Venta de Calderas en General
5. Otras Ventas
6. Presupuesto 2010

1. ASPECTOS GENERALES DEL AÑO 2009

En relación el año 2009, las ventas fluctuaron mucho entre los meses. Tomando en consideración que los meses de Marzo, Abril, Agosto y Noviembre produjeron una inestabilidad en la relación de ventas e importaciones.

En relación a las dos sucursales, tanto Quito como Guayaquil tuvieron inestabilidades en ventas.

En relación a las ventas de Calderas tenemos un mejor ciclo de ventas y que se negociaron tres calderas en los en este año.



2. VENTAS Y REPUESTOS

a) QUITO

- La venta de repuestos dio un resultado de US\$ 218,023.11 lo cual arroja un resultado de US\$ 18,168.59 mensual.
- En mantenimientos y órdenes de trabajo dio un resultado de US\$ 14,039.65 lo cual arroja un resultado de US\$ 1,169.97 mensual.

El resultado de repuestos propuesto en el ejercicio fiscal era de US\$250,000.00 quedando por debajo en un 87.2 %

b) GUAYAQUIL

- La venta de repuestos en Guayaquil dio un resultado de US\$150,063.80 esto dio un resultado mensual de US\$ 12,505.31
- En el caso del mantenimiento y ordenes de trabajo dio un resultado de US\$54,062.66 esto dio un resultado de US\$ 4,505.22 mensual

El resultado propuesto para este año fue de US\$210,000.00 y no llego a ser cumplido más que en un 71%.

3. MANTENIMIENTO, INSTALACION Y SERVICIO

a) Quito

En este año la clase de trabajo en mantenimientos e instalaciones bajo considerablemente ya que la crisis en el Ecuador y el mundo nos dio muchos problemas.

b) Guayaquil

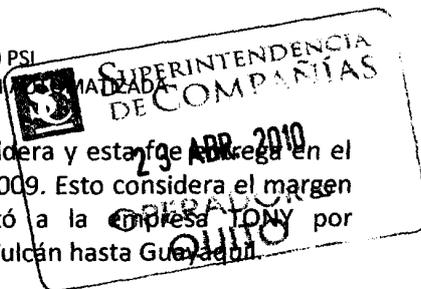
En el caso de Guayaquil el mantenimiento la instalación y el servicio fueron similares al año pasado. Esto ayudo a mantener un poco el margen de ventas en Guayaquil.

4. VENTAS DE CALDERAS EN GENERAL

La venta de Calderas fue muy similar al año anterior, tomando en consideración la venta de tres calderas.

- PRODUMAR - CALDERA COLMAQUINAS VERTICAL DE 10 BHP 150 PSI
- TECOPECA - CALDERA COLMAQUINAS HORIZONTAL DE 600 BHP 150 PSI
- TONY - CALDERA COLMAQUINAS HORIZONTAL DE 600 BHP DE 200 PSI

Lamentablemente se retraso el tiempo de entrega de la caldera y esta fue entregada en el año 2010 lo cual desfaso el margen de ventas para el año 2009. Esto considera el margen de comisión de la caldera y el servicio que se prestó a la empresa TONY por nacionalización y transporte del caldero desde la ciudad de Tulcán hasta Guayaquil.



Por ende el porcentaje de calderas en este año solo cubrió un rango de US\$11,705.98.

5. OTRAS VENTAS

En este año aunque cotizamos otros tipos de productos como Calderas Acuatubulares no se pudieron concentrar las mismas pero se realizó la primera gran importación de Quemadores Italianos marca RIELLO y la línea de repuestos con la empresa FIT SERVIS. Esto era un requerimiento para este año, pero por falla de cálculo en despacho de dicha importación llegó en el mes de Diciembre del 2009, lo cual establecerá parámetros de ventas en el ciclo de trabajo 2010.

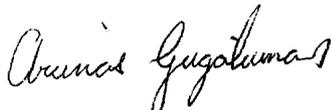
6. PRESUPUESTO Y PLANIFICACION AÑO 2010

En este año incrementaremos en nuestra línea ventas a Los Quemadores RIELLO y estamos a la espera de poder incursionar en otras líneas como la de tubería de acero al carbón, manejo de sistemas contra incendios con normativa de la NFPA y el remplazo de algunas marcas que manejamos por líneas más competidas y Equipos de análisis, posiblemente BACHARACH.

En este año se realizara la creación de la página web para el desarrollo de ventas de CALSER S.A. y se modernizaran los sistemas de manejo contable y ventas para poder dar un mejor manejo entre las sucursales y el cliente. También desarrollaremos medios publicitarios para promocionar nuestros productos y empresa.

Para este año con seguridad podremos hacer un mejor papel y dejaremos ya el primer cimiento para que la empresa comience a despegar cada año con más fuerza.

Atentamente.



Arunas Grigaliunas
Gerente General

