



Calderas y Servicios del Ecuador S.A.



QUITO 21 DE DE MARZO DEL 2011

Señores

JUNTA DE ACCIONISTAS

CALDERAS Y SERVICIOS DEL 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 periodo comprendido entre el 01 de enero al 31 de diciembre del 2010

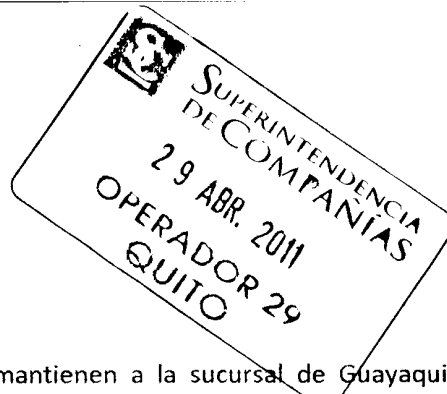
1. Aspectos Generales del año 2010
2. Ventas y Repuestos
3. Mantenimiento , Instalación y Servicios
4. Venta de Calderos en General
5. Otras Ventas
6. Presupuesto 2011

1. ASPECTOS GENERALES DEL AÑO 2010

En relación el año 2010, se trabajo en mantener las ventas promedio para lograr en las sucursales de Quito y de Guayaquil una mejor estabilidad. En Guayaquil, se incremento el número de vendedores con el fin de mejorar las ventas y la situación del año 2.009.

Tomando correctivos sobre el personal el cual no estaba dando el empuje necesario a la empresa, provocando que en los meses de Enero, Marzo, del 2010 las ventas de dicha sucursal, no sobrepasen los 7.000,00 dólares. Esto y la pérdida de algunos contratos de ventas de calderos produjeron una inestabilidad en la empresa, la cual logramos estabilizar hasta el fin del año logrando tener los puntos claros de los problemas de CALSER S.A. y tener un año en el cual no terminamos en perdida pero no se produjo mayor ganancia.

En el caso del mantenimiento y órdenes de trabajo, se determino una fusión en el manejo de este servicio unificándolo como ORDENES DE TRABAJO, para determinar una forma de trabajo más ordenada en el sistema contable y manejo del mismo. El cual nos ayuda a determinar el porcentaje de gastos, ganancias, y desempeño, siendo este más un proceso para realizar facturas, pagos de proveedores y comisiones. (Este sistema está en modo de prueba desde mediados del año pasado y está involucrado en el sistema del servidor)



2. VENTAS Y REPUESTOS

A) QUITO

Las ventas en Quito siguen siendo la fuerza que mantienen a la sucursal de Guayaquil, logrando tener un resultado en repuestos \$259,586.03 en el año. Lo que nos da una venta promedio mensual de \$21,632.16 mejorando la situación del año anterior, pero no llegando a satisfacer las necesidades de la Empresa.

En el caso de Órdenes de Trabajo dio un resultado de \$28.462,63 logrando un promedio mensual de \$2,371.88 siendo mejor al año anterior.

B) GUAYAQUIL

Las ventas en Guayaquil no nos permitieron dar un empuje necesario para poder soportar encauses ni estabilidad. Los primeros meses se realizaron algunos ajustes y las cosas mejoraron pero se llegó a tomar en consideración el cierre de dicha sucursal por falta de recurso de ventas, tomando correctivos logramos mejorar la situación determinando las ventas en \$155,008.69 dólares generando un promedio mensual de \$12.917.39 dólares.

Las pautas de la gerencia, era exigir que las ventas sean incrementadas al mismo margen que la ciudad de Quito para producir mejores sueldos al personal y que el margen de ganancia a sus trabajadores, sea mejor para determinar un mejor desempeño y una mayor rotación de repuesto y capital. En el caso de Órdenes de Trabajo dio un resultado de 39,120.31 dólares dando como promedio mensual de 3,260.02

3. MANTENIMIENTO, INSTALACIÓN Y SERVICIOS (ORDENES DE TRABAJO)

A) QUITO

En este año los trabajos generados fueron mayores que el anterior promoviendo que estos generaran venta de repuesto, logrando una mejor estabilidad en comparación al año pasado.

B) GUAYAQUIL

En el caso de Guayaquil las Órdenes de Trabajo fueron un punto crucial para el mejoramiento de la venta de repuestos, siendo este mejor al año pasado.

Se considera que la mejor forma de levantar esta sucursal son las Órdenes de trabajo para poder mejorar las ventas en general.

4. VENTAS DE CALDERAS EN GENERAL

La venta de Calderas tuvo una caída en este año ya que se ha incrementado la compra de calderas de segunda mano por parte de terceros y se produjo la venta de dos calderas entre fines del año 2009 y 2010 las cuales fueron.

- TONI – CALDERA COLMAQUINAS HORIZONTAL DE 600 BHP DE 200PSI AUTOMATIZADA (PAGO DE DICHA CALDERA AÑO 2010 A COLMAQUINAS)
- POFASA-CALDERA COLMAQUINAS HORIZONTAL DE 200BHP DE 200PSI (PAGO DE DICHA CALDERA AÑO 2010 A COLMAQUINAS)

Por concepto de venta de calderas produjo un margen de venta en el año de \$ 14,134.00 dólares.

5. OTRAS VENTAS

En este año se logro dar a conocer la marca de nuestra Distribución de quemadores Riello, logrando determinar que la misma es uno de los grandes captadores de trabajo, ventas para el futuro año y el cual nos ayudo mejorar las "ventas" en este año.

Tomo en cuenta que uno de los problemas que encontramos en la empresa en este año es la falta de capital o liquides ya que en este año se paralizaron algunas ventas por causa del incremento de cartera en el transcurso de los meses.

6. PRESUPUESTO Y PLANIFICACIÓN AÑO 2011

En este año incrementaremos el nivel de repuestos y productos RIELLO BURNER ya que en el transcurso del 2010, hemos encontrado en la misma una amplia demanda en el mercado. Determinando que la misma nos exige una compra de 100,000 dólares al año para poder firmar un contrato de exclusividad con la empresa CALSER S.A. Es mi fin lograr esa meta en este año para poder asentar una marca fuerte en el mercado y determinar un crecimiento de la empresa.

Es por otro lado el fin de la misma lograr que la página web que ya se encuentra al en la red, termine de subir sus productos para que comience a dar un mercadeo en red y mayor publicidad de la misma entre el año 2011 y 2012.

En el transcurso del 2011 se tendrá en cuenta la posibilidad de retomar la importación de tubería A192 la cual tiene una gran demanda en el mercado. Determinar un mayor volumen de lana de Vidrio de la marca Fiberglass para el mejoramiento de nuestros precios de venta y mayor rotación logrando ser más competitivo en precios.

Determinación de nuevos puntos de negocios en el extranjero (SHANGAI)

Es necesario el incremento de capital en la empresa para poder sostener la Economía de la misma y tener mejores nichos de mercado con un fuerza de trabajo más preparada y un mejor volumen de ventas con equipos de punta.

Como parte fundamental en la planificación del nuevo año y para dar cumplimiento con la Resolución Nro. 08.G.DSC.010 del 20 de noviembre del 2008, en la cual se establecen los plazos para implementar las NIIF y siendo el año 2011 el período de transición para nuestra empresa, adjunto a la presente el Cronograma de Aplicación de las NIIFS para su conocimiento y aprobación.

Atentamente.

Arunas Grigaliunas

Arunas Grigaliunas
GERENTE GENERAL

