

**QUITO 13 DE ABRIL DEL 2012**

SEÑORES  
JUNTA ACCIONISTAS  
CALDERAS Y SERVICIOS DEL ECUADOR  
CALSER S.A.  
Presente.

REF. INFORME DE GERENCIA

DE MIS CONSIDERACIÓN:

EN CUMPLIMIENTO DE LO DISPUESTO POR LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS DEL ECUADOR PRESENTO A USTEDES EL INFORME CORRESPONDIENTE A LAS ACCIONES DESPLEGADAS EN EL AÑO Y CORTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011.

- 1- ASPECTOS GENERALES DEL AÑO 2011
- 2- VENTAS DE REPUESTOS Y ORDENES DE TRABAJO
- 3- VENTA DE CALDEROS EN GENERAL
- 4- OTRAS VENTAS
- 5- PRESUPUESTO 2012

**1. ASPECTOS GENERALES DEL AÑO 2011**

EN RELACIÓN AL AÑO 2011 SE TRABAJO EN MANTENER LAS VENTAS OPERADOR QUITO Y GUAYAQUIL, ADEMÁS SE TRABAJÓ EN BAJAR LOS MONTOS DE GASTO QUITO COMO ES AL ARRIENDO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL Y UN MEJOR MANEJO DEL PERSONAL.

SE TOMARON CORRECTIVOS EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL YA QUE NO SE ESTABA DANDO UN DESENVOLVIMIENTO ADECUADO DEL PERSONAL NI DE LAS VENTAS. ESTO PRODUJO DESFASES QUE OBLIGARON AL RECORTE DE PERSONAL Y CAMBIO DE INSTALACIONES A UNAS MAS ECONÓMICAS PARA PODER MANTENER LA SUCURSAL.

LAS VENTAS EN QUITO CON DIFERENCIA DE GUAYAQUIL INCREMENTARON EN UN 8.33% MIENTRAS QUE EN GUAYAQUIL DISMINUYERON EN UN 10.78%. DEBIDO A LA DEMORA DE LOS CAMBIOS EFECTUADOS EN EL SEGUNDO SEMESTRE DEL AÑO, LOS CORRECTIVOS NO NOS AYUDARON A SALIR A FLOTE PERO SI PARA QUE LA PERDIDA SEA MÍNIMA. LOS TRABAJOS Y CAMBIOS SE VERÁN REFLEJADOS EN EL AÑO 2012.

EN EL CASO DE LAS ÓRDENES DE TRABAJO, EL AÑO 2011 SE INCREMENTARON EN QUITO Y EN GUAYAQUIL, VOLVIMOS A TENER EL MISMO PROBLEMA DE UN DECRECIMIENTO.



SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS

27 ABR. 2012

QUITO • AV. LA PRENSA N58-111 Y VACA DE CASTRO • PBX (593-2) 2530443 2291792 • EMAIL: calsercuador@yahoo.com calser@andinet.net  
GUAYAQUIL • AV. CARLOS JULIO AROSEMENA KM 2½ PLANTA EQUIDOR • TELF: (593-4) 2221840 2221856 • EMAIL: calser\_guayaquil@yahoo.es

## 2. VENTAS DE REPUESTOS Y ÓRDENES DE TRABAJO

### A) QUITO

LAS VENTAS DE REPUESTOS EN QUITO SIGUEN SIENDO LA FUERZA QUE MANTIENE A LA SUCURSAL DE GUAYAQUIL, LOGRANDO TENER UN RESULTADO EN REPUESTOS DE 294720.35 DÓLARES DANDO UN PROMEDIO MENSUAL DE 24560.03 DÓLARES. ESTO MEJORA LA SITUACIÓN EN COMPARACIÓN AL AÑO ANTERIOR. DANDO UN INCREMENTO DE VENTAS DE UN 8.33%.

ESTO ESTABLECE QUE LA SUCURSAL DE QUITO CUMPLE CON LAS VENTAS DE LA EMPRESA EN ESTE AÑO CON LA VENTA DE ÓRDENES DE TRABAJO LAS CUALES GENERARON 31762.70 DÓLARES LAS CUALES FUERON MENORES AL AÑO PASADO CON UN 2.56%.

EL RESULTADO DEL AÑO EN VENTAS EN LA CIUDAD DE QUITO ARROJA UNA SUMA TOTAL DE \$326483.05 LA CUAL DA UN PROMEDIO MENSUAL DE 27206.92 DÓLARES. LO CUAL SOBREPASA EL PUNTO DE ESTABILIDAD ESTABLECIDO POR LA GERENCIA.

### B) GUAYAQUIL

LAS VENTAS EN GUAYAQUIL NO NOS PERMITEN DAR UN EMPUJE NECESARIO NI ESTABILIDAD. SE REALIZARON AJUSTES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL PARA PODER ESTABLECER UN PUNTO DE EQUILIBRIO PERO TOMÓ BASTANTE TIEMPO Y ESO PRODUJO QUE LAS VENTAS BAJARAN Y NO LOGRARAN MANTENER UN PROMEDIO ESTABLE EN EL AÑO CAUSANDO LAS PERDIDAS EVIDENTES EN EL BALANCE, PERO A SU VEZ ESTABLECIENDO UN PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL SIGUIENTE AÑO.



SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS

27 ABR. 2012

OPERADORA  
QUITO

LAS VENTAS DE REPUESTOS EN GUAYAQUIL GENERARON \$ 135335.33 DE DÓLARES MENOR AL AÑO PASADO EN UN 12.69%.

ESTO SE PRODUJO TAMBIÉN POR LA NECESIDAD DE CAMBIAR DE OFICINA PARA AMINORAR GASTOS LOS CUALES PRODUJERON PERDIDAS DE CLIENTES Y VENTAS EN ALGUNOS MESES.

LAS VENTAS DE ÓRDENES DE TRABAJO EN DICHA CIUDAD TAMBIÉN DECRECIERON Y DIO UN RESULTADO DE \$ 29533.64 DÓLARES LO CUAL TUVO UN DECREMENTO DE UN 24.51%.

EL RESULTADO DEL AÑO EN VENTAS TOTALES EN GUAYAQUIL DIO \$ 164868.97 DÓLARES GENERANDO UN PROMEDIO MENSUAL DE 13739.08 DÓLARES. LO CUAL NO CUBRE CON EL CUPO MENSUAL GENERADO POR LA GERENCIA PERO SE TOMA EN CONSIDERACIÓN PARA ESTABLECER NUEVOS PUNTOS PARA BAJAR LOS COSTOS DE LA SUCURSAL.

QUITO • AV. LA PRENSA N58-111 Y VACA DE CASTRO • PBX (593-2) 2530443 2291792 • EMAIL: calsercuador@yahoo.com calser@andinanet.net  
GUAYAQUIL • AV. CARLOS JULIO AROSEMENA KM 2½ PLANTA EQUADOR • TELF: (593-4) 2221840 2221856 • EMAIL: calser.guayaquil@yahoo.es

### 3. VENTAS DE CALDERAS EN GENERAL

LA VENTA DE CALDERAS TUVO UNA GRAN CAÍDA EN ESTE AÑO YA QUE LOS PRECIOS DE NUESTRA COMPETENCIA FUE SIEMPRE MENOR PERO SE LOGRÓ EVIDENCIAR LA VENTA DE MUCHAS CALDERAS DE SEGUNDA EN EL MERCADO. PERO A FINES DE AÑO 2011 SE LOGRARON DEFINIR ALGUNAS VENTAS PARA EL AÑO 2012.

LOS RESULTADO DE VENTAS DE CALDERAS ARROJÓ UN RESULTADO POR UNA CALDERA A PASTEURIZADORA QUITO QUE GENERÓ POR CONCEPTO DE VENTA CON UN MONTO DE \$ 4706.58 DÓLARES.

### 4. OTRAS VENTAS.

EN ESTE AÑO MENCIONAMOS QUE NO TENEMOS OTRA CLASE DE VENTAS PERO FIGURATIVAMENTE YA SE COMENZÓ A REALIZAR ESTUDIOS PARA GENERAR VENTAS DE IMPORTACIONES DIRECTAS AL ESTADO. POR MEDIO DE COMPRAS PÚBLICAS.

### 5. PRESUPUESTO Y PLANIFICACIÓN AÑO 2012

EN EL PRESUPUESTO DEL AÑO 2012 TENDREMOS QUE SER MAS DINÁMICOS EN LAS IMPORTACIONES PARA LOGRAR MEJORAR LA VENTAS TANTO DE QUITO COMO DE GUAYAQUIL.

EL MANEJO MÍNIMO DE VENTAS EN LA SUCURSAL DE QUITO SERÁ DE \$26000.00 DÓLARES MENSUALES PARA PODER TENER UN PUNTO DE EQUILIBRIO Y QUE LA EMPRESA NO PRESENTE PÉRDIDAS; MIENTRAS QUE EN GUAYAQUIL TENDRÁN QUE MANEJAR UN MONTO MÍNIMO DE \$16000.00 DÓLARES MENSUALES PARA MANTENERSE SIN PERDIDAS. TOMANDO EN CUENTA LA SUMA DE LOS DOS RUBROS DE VENTAS TANTO QUITO COMO GUAYAQUIL SUMARÁN UN MONTO DE \$504000.00 DÓLARES AL AÑO. ESTE ES UN MONTO MAYOR AL DEL AÑO PASADO MÁS LOS CAMBIOS INTERNOS Y LA REDUCCIÓN DE GASTOS DAN COMO RESULTADO UN PUNTO ESTABLE DE LA EMPRESA LA CUAL COMENZARÁ A GENERAR YA UN MÍNIMO DE UTILIDADES.

CABE RECALCAR QUE SI LA EMPRESA TUVIERA LOS RECURSOS PARA UNA INFRAESTRUCTURA MAYOR Y UN INCREMENTO DE CAPITAL DE TRABAJO PARA DIVERSIFICAR LÍNEAS Y PROYECTOS. LA EMPRESA TENDRÍA UN CRECIMIENTO RÁPIDO Y PODRÍA TENER GRANDES UTILIDADES EN CORTO PLAZO.

SI NO SE REALIZAN DICHSO CAMBIOS LA EMPRESA YA ESTA PREPARADA PARA PRODUCIR UTILIDADES Y UN CRECIMIENTO A UN MEDIANO Y LARGO PLAZO.

EN ESTE AÑO TAMBIÉN SEGUIREMOS CON LA PLANIFICACIÓN DE LAS NORMAS NIIFS Y SUS DEBIDAS CAPACITACIONES PARA PODER ESTABLECER LAS NUEVAS PAUTAS DE TRABAJO PARA EL AÑO EN CURSO Y LOS AÑOS SUBSIGUIENTES.



SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS

27 ABR. 2012

OPERADOR  
QUITO

distral

ASCO

Honeywell

KUNKLE  
Valve Division

Everlasting  
VALVE COMPANY INC.

ROPER  
PUMPS

IG Industrial  
Combustion Inc

TUTHILL  
KINNEY

BELLOFRAM

FIBER GLASS

TOPOG-E

GAST

RIELLO  
BURNERS

DELAVAN

Hammer

Webster®  
Pump Pumps & Valves

UNITED

UNITED

McDonnell & Miller

Allanson

LAMTEC®  
CORPORATION

GOODWAY

Westwood

# CALSER

COLMAQUINAS

50 ANOS

Calderas y Servicios del Ecuador S.A.

QUITO • AV. LA PRENSA N58-111 Y VACA DE CASTRO • PBX (593-2) 2530443 2291792 • EMAIL: calsercuador@yahoo.com calser@andinanet.net  
GUAYAQUIL • AV. CARLOS JULIO AROSEMENA KM 2½ PLANTA EQUADOR • TELF: (593-4) 2221840 2221856 • EMAIL: calser\_guayaquil@yahoo.es

ES NECESARIO DETERMINAR LOS PUNTOS DE OPERACIÓN DE LA DIVERSIFICACIÓN DEL MERCADO Y LA INTEGRACIÓN DE LAS VENTAS AL ESTADO, YA QUE LAS MISMAS SON LAS QUE PODRÍAN DEJARNOS GRANDES UTILIDADES.

TAMBIÉN ES NECESARIO QUE LOS ACCIONISTAS AUTORICEN QUE EL REPRESENTANTE LEGAL PUEDA MANEJAR UNA O VARIAS TARJETAS DE CRÉDITO INTERNACIONAL PARA EL MANEJO DE IMPORTACIONES EN EL EXTERIOR, YA QUE EN LA ACTUALIDAD EL PROBLEMA PRINCIPAL ES LA CARTERA VENCIDA LA CUAL RETRASA IMPORTACIONES Y PAGOS A PROVEEDORES EN EL EXTERIOR Y ESTO AUNQUE PODRÍA CAUSAR UNA COMPLICACIÓN SEA MÁS UN BENEFICIO.

YA SE ESTÁ TENIENDO CONVERSACIONES CON EMPRESAS EN CHINA DE OTRAS LÍNEAS LAS CUALES PODRÍAN DAR UN EMPUJE CONSIDERABLE, PERO ANTES DE REALIZAR UNA GRAN IMPORTACIÓN SE TENDRÁ QUE ESTABLECER UN TIEMPO DE PRUEBA CON LOS PRODUCTOS YA QUE LOS ANÁLISIS DE MERCADO PUEDEN SER MUY VARIABLES AL PRINCIPIO. (MUESTRAS LLEGARAN PRONTO AL PAÍS)

TUBERÍA PARA CALDERO.  
TUBERÍA PARA VAPOR.  
CORDONES Y CINTAS DE FIBRA DE VIDRIO  
CORDONES Y CINTAS DE FIBRA CERÁMICA  
CORDONES Y CINTAS PTF  
CORDONES Y CINTAS GRAFITADAS  
EMPAQUE FLEXIMETALICOS PARA TUBERÍA Y CALDERAS  
ROLLOS DE LANA MINERAL DE ROCA  
ROLLOS DE LANA DE FIBRA CERÁMICA  
OTROS.

ESTE AÑO SE PLANIFICA LA VENTA DE UN MÍNIMO DE TRES CALDERAS LAS CUALES NOS AYUDARÁN A SALIR A FLOTE Y DICTAMINAR UNA MEJOR POSTURA DE ATAQUE RESPECTO A LAS NUEVAS LÍNEAS QUE MANEJARÍAMOS.

AGRADECIENDO LA OPORTUNIDAD Y ESPERANDO CUMPLIR CON LAS EXPECTATIVAS DE NUEVO AÑO.

ATENTAMENTE.

Arunas Grigaliunas  
GERENTE GENERAL

DIRECCION  
NIAS

27 ABR. 2012

OPERADOR 4

