

45671

Quito, marzo 29 del 2.007

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 del Ecuador, presento a ustedes el informe correspondiente a las acciones desplegadas en el año y cortados al 31 de diciembre del 2.006

1. Aspectos Generales del año
2. Venta de repuestos
3. Mantenimiento, instalación y servicios
4. Venta calderas en general
5. Otras ventas
6. Presupuesto año 2.007

1. ASPECTOS GENERALES DEL AÑO 2006

Al principio del año empezó a notarse una pequeña recuperación de la parte industrial y comercial del país, pero sumando un año electoral ha tenido muchos altibajos, sobre todo de incertidumbre de que va a pasar.

En la costa tuvimos una mejor actividad y se aprecia en los resultados obtenidos hasta el fin de año. En la parte central se ve en ciertas actividades mejoría, pero en otros casos como la parte textil tiene una fuerte baja. Esperamos que el año entrante se den cambios más promisorios.

2. VENTA DE REPUESTOS

A) QUITO

El presupuesto de ventas para el año se planteo en US\$ 280.000, pero las ventas no superaron ni al año anterior, sin embargo se hizo una gran labor, para poder alcanzar los objetivos por cuanto no tuvimos suficientes repuestos para cubrir la demanda del mercado y se debieron realizar muchas compras locales para satisfacer las necesidades de los clientes, lo que determino tener menores ingresos.

De acuerdo al presupuesto no se cumplió en casi un 20% en el total de las ventas las que llegaron a US\$ 182.945,20

B) GUAYAQUIL

Para Guayaquil el presupuesto para el año 2006 fue de US\$ 180.000 Las actividades en este sector mejoraron notablemente, superando las ventas de Quito y el presupuesto planteado en un 3.2% se llego a un total anual de US\$ 185.833,23

Haciendo la comparación con el año 2005 en el que alcanzo uno de sus mejores ventas hasta esa fecha, la cual sumaba US\$ 139.170,13 en este año se lo supero en un 33.5%

El encargado en la Costa Ing. Alejandro Velandia y su personal han tenido una actividad bastante buena, ya que contamos solo con 3 personas para esa región, número que lo pensamos aumentar para el año 2007 con el fin atender un mercado más amplio y por ende mejorar los resultados.

3. MANTENIMIENTO, INSTALACIÓN Y SERVICIOS

a) Quito

Aunque aparentemente este saldo tuvo unos resultados mejores que en el año anterior, los vemos mucho más positivo para el siguiente año, sobre todo por estar en entrenamiento una persona adicional (Arunas Grigaliunas), que se esta preparando no solo para mantenimiento e instalación sino para todas las labores administrativas y de ventas de la compañía (como importaciones, manejo de inventarios, mercadeo costa y sierra).

En el año 2.005 este rubro tuvo como resultado US\$ 7.890 y en el año 2.006 alcanzo US\$ 9.942,46 que genera un incremento del 26%

b) Guayaquil

En la costa este rubro se incremento con relación al año 2.005 en unas 20 veces, por cuanto en el año 2.005 el monto fue de US\$ 4.237,45 en el año 2.006 llego a US\$ 84.255, resultado que se debió a los trabajos de montaje y reparación de calderas a varios clientes en la costa, que fueron subcontratados, dándonos una actividad menor pero no tuvimos que contratar personal, proporcionándonos resultados satisfactorios y clientes satisfechos, mejorando así los resultados.

4. VENTA DE CALDERAS EN GENERAL

La venta de las calderas y equipos que entre la Costa y la Sierra se realizaron, no llegaron a más de 3 unidades, pero hemos registrado calderas y equipos en el mismo rubro, como venta de calderas, entre estas ventas tenemos:

Un quemador para caldera de 100 BHP., por un valor de US\$ 47.000, un sobrecalentador para el Ingenio IANCEM por US\$ 68.425, el costo total esta mantenido en venta de calderas, que suman US\$ 425.224.03 superando el presupuesto que fue de US\$ 400.000

5. OTRAS VENTAS

Todas fueron hechas en Guayaquil, como reconstrucción de calderas con cambio de tubería, quemadores especialmente importados por los clientes como es el caso del Hotel Oro Verde, lo que nos ha ayudado en los resultados generados en este año.

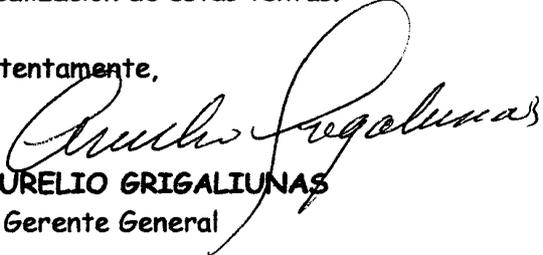
6. PRESUPUESTO AÑO 2.007

El presupuesto para el año 2.007 para Quito en repuestos es de US\$ 20.000,00 mensuales, lo que equivaldría a US\$ 240.000,00 anuales y US\$ 16.000,00 mensuales para Guayaquil lo que nos daría US\$ 192.000,00 al año, dando un total en venta de repuestos al final del periodo de US\$ 432.000,00

El presupuesto para mantenimiento, instalación y servicio un monto anual de US\$ 80.000 que daría como resultado un presupuesto total de ventas de US\$ 512.000

Para la venta de calderas se mantiene el presupuesto de US\$ 400.000 debido a un aumento de precios en COLMAQUINAS para el año 2.007 que dificulta la realización de estas ventas.

Atentamente,


AURELIO GRIGALIUNAS
Gerente General