

Quito, abril 04 del 2.008

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 2.007

1. Aspectos Generales del año 2007
2. Venta de repuestos
3. Mantenimiento, instalación y servicios
4. Venta calderas en general
5. Otras ventas
6. Presupuesto año 2.008

1. ASPECTOS GENERALES DEL AÑO 2007

En los primeros meses se noto un incremento en las ventas, pero a medida que fue avanzando el año fue decayendo poco a poco.

En el segundo semestre tuvimos elecciones para la constituyente lo cual perjudico el normal funcionamiento de los negocios con su concebida afectación en las ventas.

2. VENTA DE REPUESTOS

A) QUITO

El presupuesto paso las ventas de repuestos para el año 2007 el cual fue de US\$ 240.000 anuales con un promedio mensual de US\$ 20.000 cumpliéndose en Quito un 99.7%, para alcanzar este porcentaje se tuvieron que realizar muchas compras locales por cuanto las importaciones no alcanzaron a llegar a tiempo por falta de capital.

Por esta razón recomiendo a la Junta de Accionistas, se analice la posibilidad de un aumento de capital, para lo cual tenemos una propuesta de COLMÁQUINAS, de realizar un incremento a acordar en base a el valor en libros.

Las ventas en Quito con respecto al año 2006 aumentaron en un 24%

En este año tenemos algunos proyectos buscando nuevas líneas de ventas para lograr incrementar los stocks y las líneas de venta.

Para el cumplimiento de estos proyectos hay dos planteamientos que pongo en consideración de los accionistas:

1. Un aumento de capital por parte de Colmáquinas de un 30% en base al valor en libros de US\$ 200.000, con un valor a acordar que podría estar alrededor de US\$ 80.000
2. La otra alternativa estaría fundamentada en un aumento de capital de parte de los accionistas o basada en un financiamiento por parte de terceros.

B) GUAYAQUIL

El presupuesto de Guayaquil en el año 2007 fue de US\$ 192.000 anuales promedio mensual de US\$ 16.000, alcanzando un total en ventas de US\$ 145.000 lo que representa un 24% menos de lo presupuestado.

Tuvimos una disminución en las normales actividades por que nos vimos en la necesidad de cambiar de local, lo que ira mejorando poco a poco, para lo cual estamos trabajando y adecuando todo lo que es posible. Es claramente notorio que el año 2006 fue mucho mejor para esta oficina lo cual se afecto en este año a más de las causas expuestas por razones políticas.

Si agregamos a las ventas de repuestos, mantenimiento y ordenes de trabajo llegamos al 98.5% de lo presupuestado planteado.

3. MANTENIMIENTO, INSTALACIÓN Y SERVICIOS

a) Quito

Este servicio en Quito lo esta manejando directamente Arunas Grigaliunas, los resultados alcanzados si los comparados con el año anterior casi los duplicamos.

El promedio mensual en mantenimiento y servicios el año 2007 fue de 800 dólares, lo que para el año 2.008 esperamos incrementar.

En el 2007 no se incluyo un trabajo hecho en AGROPESA, el que será reportado en el año 2008 por un monto de US\$ 20.000, rubro que de haber sido incluido aumentaría los resultados del año 2007 a US\$ 2.000 mensuales en este rubro

b) Guayaquil

Aunque el mantenimiento y servicios en Guayaquil bajaron de US\$ 84.555 del año 2006 a US\$ 33.578 en el año 2007, no fue un resultado tan malo tomando en cuenta que la persona encargada de estos servicios el señor Alejandro Velandia tuvo que dedicarse gran parte del tiempo a solucionar los problemas presentados con la caldera de CODANA.

4. VENTA DE CALDERAS EN GENERAL

La venta de calderas en el año 2007 fue de cuatro unidades, las cuales se hicieron en los cuatro primeros meses del año, el resto del año fueron la presentación de varias cotizaciones.

La venta total fue de US\$ 236.168, dos unidades para la Costa y dos unidades para la Sierra.

No se pudieron concretar otras ventas en el resto del año por cuanto tuvimos alza de precios con lo que prácticamente salimos del mercado, especialmente con las calderas verticales, pues los clientes por el excesivo precio prefirieron optar por las nacionales a pesar de sus defectos.

Con relación a las calderas horizontales igualmente estuvimos por encima de muchas marcas Americanas y nos equiparamos únicamente con las Cleaver Brooks.

5. OTRAS VENTAS

En el año 2007 solo tuvimos la instalación y fabricación de unas piscinas para producción de alimentos para animales en AGROPESA.

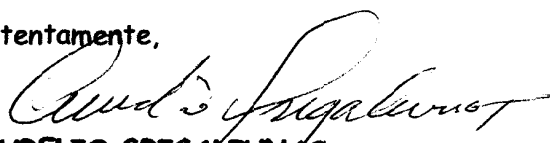
6. PRESUPUESTO AÑO 2.008

Vamos a incrementar las importaciones y compras locales para alcanzar un presupuesto en el año 2008 en Quito de US\$ 250.000 anuales, US\$ 21.800 mensuales, en Guayaquil US\$ 210.000 anuales, US\$ 17.500 mensuales.

En servicios y mantenimiento US\$ 2.000 mensuales para cada oficina, sin contar con los trabajos adicionales que salgan.

En venta de calderas un presupuesto de 500.000 a 600.000 dólares siempre y cuando la reactivación económica del país se normalice.

Atentamente,


AURELIO GRIGALIUNAS
Gerente General

