

Quito, marzo 27 del 2.009

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 2.008

1. Aspectos Generales del año 2008
2. Venta de repuestos
3. Mantenimiento, instalación y servicios
4. Venta calderas en general
5. Otras ventas
6. Presupuesto año 2.009

1. ASPECTOS GENERALES DEL AÑO 2008

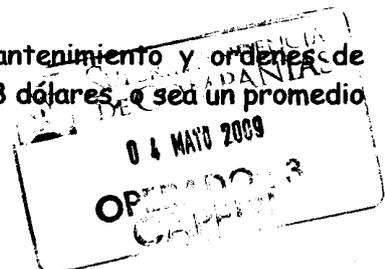
En venta de repuestos en Quito arrancamos bien el primer mes, después terminamos con un bajón, para rematar el año en forma regular.

En calderas en los primeros dos meses prácticamente se hizo el 70% de las ventas.

2. VENTA DE REPUESTOS

A) QUITO

En repuestos se vendieron US\$ 225.776,00 y mantenimiento y ordenes de trabajo 24.902 dólares, que dan un total de 250.678 dólares, o sea un promedio 20.889 dólares mensuales.



1. El presupuesto de repuestos era 250.000 dólares, quedándonos por debajo en 90.3%, de esto lo que fue mantenimiento y ordenes de trabajo el promedio mensual fue de 2.075 dólares, por lo cual mejoramos el promedio general de ventas.

B) GUAYAQUIL

Venta de repuestos también fue por debajo del año 2007, el presupuesto era 210.000 total y no llegaron sino a 180.863 dólares, equivalentes al 86.12% del presupuesto total. Aunque la venta de repuestos según presupuesto fue de 60% aproximadamente, el mantenimiento y orden de trabajo aumentaron.

En el año 2008 con relación al 2.007 en mantenimiento el incremento fue del 48% equivalente a 24.000 dólares en el año.

3. MANTENIMIENTO, INSTALACIÓN Y SERVICIOS

a) Quito

Aunque en mantenimiento es menor que el año anterior en orden de trabajo lo aumentamos visiblemente, pues con la ayuda del departamento técnico que esta manejado por Arunas Grigaliunas, casi todos los trabajos los subcontratamos y nosotros dimos la asesoría técnica.

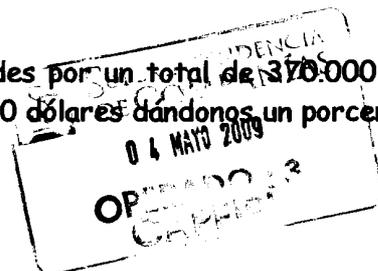
b) Guayaquil

Los mantenimientos y orden de trabajo se mejoraron bastante con relación al año anterior en casi un 75%, todos los trabajos fueron subcontratados on terceros, dando nosotros la administración y la parte técnica.

4. VENTA DE CALDERAS EN GENERAL

La venta de calderas fue muy variada en el año, y fueron en los dos primeros meses del año que se vendieron 2 calderas por 210.000 dólares y los dos últimos meses del año que también se vendieron dos calderas por un valor de 160.000 dólares.

En total en el año se vendieron cuatro unidades por un total de 370.000 dólares por debajo del presupuesto que era de 500.000 dólares dándonos un porcentaje de 74%



En relación con el año anterior, aunque en unidades fue igual, en valor fue de 286.002 dólares dando un incremento del 34%

5. OTRAS VENTAS

En este año aunque cotizamos otros tipos de ventas como calderas acuatubulares, no se concretaron ventas pero si realizamos las primeras importaciones de quemadores italianos marca Rielo y esperamos importar y vender tuberia siempre y cuando consigamos financiamiento.

6. PRESUPUESTO AÑO 2.009

Aunque tratamos de aumentar las importaciones de otro tipo de artículos y repuestos no creemos poder incrementar el presupuesto y seguimos con el mismo del año anterior, se ve un año muy difícil aunque esperamos superarlo y obtener nuevos resultados.

Para este año espero una asociación o incremento de capital del exterior.

Atentamente,


AURELIO GRIGALIUNAS
Gerente General

