

Guayaquil, Abril 4 de 2011

SRA. CPA.
Ana Klingner Franco
Presidenta de Acserel S.A.
Ciudad.



Presento a su consideración, y al mismo tiempo de la Junta General Ordinaria de Socios de esta compañía el informe de mi labor gerencial del movimiento económico del año 2010.

1. Durante los dos primeros meses se mantuvo un nivel de ventas adecuado por los rezagos del estiaje sufrido en el 2009. Los meses siguientes las ventas se mantuvieron en niveles medios y bajos lo cual no nos permitió mantener un crecimiento adecuado.
2. Se cuidó mucho de mantener bajos los costos fijos de la empresa, sin embargo se observa un incremento en los niveles salariales y beneficios sociales lo cual eleva nuestros costos. La mayoría de nuestra mano de obra técnica se maneja como variables subcontratando mano de obra calificada para instalaciones eléctricas y de cableado estructurado. En Quito mantenemos el servicio técnico con técnicos externos a quienes contratamos por servicios puntuales.
3. Hubo un incremento en ventas del 15,76% con respecto al año anterior, al año anterior, lo cual se vio afectado por un incremento del 14,77% en nuestros costos. Mantuvimos la importación de baterías y buscamos una nueva marca de UPS con menor precio que nos permitiera mejorar un poco nuestro margen de utilidad, esta marca todavía se encuentra a prueba hasta determinar que cumple con las expectativas y requerimientos de nuestros clientes.
4. Nuestras ventas continúan centrándose en el segmento de equipos de protección eléctrica y en instalaciones eléctricas. Por falta de liquidez no ha sido posible expandirnos agresivamente a otras líneas que como cableado estructurado y fibra óptica.
5. No ha sido posible recuperar un importante crédito fiscal del IVA que limita nuestra capacidad de operación. El crédito a los clientes se mantiene entre 30 y 60 días. Nuestros proveedores principales solicitan pagos de contado y en algunos casos hasta 30 días antes del despacho de la mercadería.
6. Para el año 2011 las expectativas de crecimiento son mínimas. Realizaremos esfuerzos por entrar en el mercado de equipos trifásicos que nos generen una rentabilidad a largo plazo por los servicios de mantenimiento que se generan posteriormente. La actividad de ventas se reforzará con personal para telemarketing que nos permita llegar a más empresas.
7. Agradezco a usted y a todo el personal de la empresa la colaboración y la confianza depositada en mí.
8. Sírvase poner a consideración del Directorio y de la Junta General de Accionistas el presente informe.

Atentamente,



Ing. Jonathan Sáenz de Viteri
Gerente General.
091381984-3