

Guayaquil, Abril 9 del 2003

**CPA.**

**Ana Klinger F.**

**Presidenta de Acserel S.A.**

**Ciudad.**

Pongo a su consideración y al mismo tiempo a la Junta General Ordinaria de Socios de esta compañía, el informe de mi labor gerencial en el movimiento económico del año 2002.

1. La compañía continuó desempeñándose en su campo de acción de protección eléctrica, basándose en la venta de equipos como UPS, reguladores de voltaje y supresores de picos, y en servicios como mantenimiento y reparaciones de los equipos mencionados, instalaciones eléctricas y de datos.
2. Hemos tenido un crecimiento en cuanto al volumen de ventas con respecto al año anterior en un 5,54% y un incremento en nuestros costos y gastos del 4%, lo cual nos ha permitido obtener una mejor utilidad con respecto al año anterior. Fue necesario reducir drásticamente el precio de los UPS en la línea Interactiva, debido a presiones del mercado, a causa de nuevos competidores de la línea de computadores que se diversificaron a UPS con precios muy bajos. Esto fue compensado con la línea de UPS On Line importados de 1KVA hasta 3KVA que fue introducida este año, línea en la cual los proveedores de PC no compiten, y de la cual antes sólo hacíamos compras locales. Hemos dejado de importar baterías por cuanto su margen también se redujo por la competencia de otras marcas como Duncan y Long, e hizo este segmento menos atractivo, sin embargo no lo hemos perdido, pues lo hemos atendido con compras locales. Otro factor que nos ayudó a compensar la considerable caída de los UPS Interactivos fue la incursión con mayor fuerza en servicios e instalaciones eléctricas, de las cuales las ventas se duplicaron. Por motivos de presupuesto perdimos un cliente importante como es Créditos Económicos quien decidió bajar sus costos y contrató los servicios de mantenimiento con otra compañía de menor precio lo cual no fue posible compensar porque requerían atención en Guayaquil, Quito y Cuenca, lo cual incrementa nuestros costos., pero hemos captado otros clientes en Guayaquil que compensaron esta pérdida, como es el caso de Satelcom y Forever Living Products. El principal problema continúa siendo la falta de créditos del sector financiero que nos impide obtener recursos para rotar más rápido nuestros inventarios, esto se ve afectado porque nuestras ventas son usualmente a crédito entre 30 y 60 días, lo cual excede el crédito de nuestros proveedores que es de 15 días. No fue posible la apertura de la Oficina de Quito por falta de liquidez, debido las limitaciones financieras comentadas.
3. Para el año 2003 vamos a cambiar el proveedor de los productos Interactivos Apollo por cuanto se presentaron problemas en validación de garantías y se volvió muy común entre las marcas del mercado ya que lo importan varias compañías en Guayaquil y Quito lo que hace difícil diferenciarnos. Adicionalmente esperamos la ampliación de la línea On Line hasta 6KVA. Vamos a insistir en el tema del financiamiento para poder mejorar nuestros volúmenes de compra y básicamente de esto depende la apertura de la oficina en Quito.
4. Agradezco de antemano a usted y todo el personal de la empresa por la confianza depositada en mi.
5. Sírvase poner a consideración del Directorio de la Junta General de Accionistas el Presente Informe.

Atentamente,

  
Ing. Jonathan Sáenz de Viteri  
Gerente General

14 ABR. 2003

