

Guayaquil, Abril 28 del 2004

**CPA.**

**Ana Klinger F.**

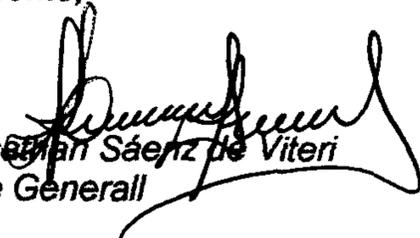
**Presidenta de Acserel S.A.**

**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 2003.

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 una reducción en ventas netas con respecto al año anterior del 2%, y un incremento en nuestros costos del 16% con respecto al año anterior, principalmente en el rubro de sueldos, servicios (agua, luz, arriendos, teléfonos). Una vez más fue necesario ajustar nuestro margen de utilidad en los productos que comercializamos, y por la falta de liquidez y crédito al alcance de la empresa no nos fue posible importar reguladores, lo que nos obligó a adquirirlos en el mercado local con la consecuente pérdida de competitividad y menor volumen de ventas en esta línea. Las empresas se vieron reacias a renovar contratos de mantenimiento, posponiendo su renovación algunos meses debido a la falta de liquidez y presupuesto, lo cual se refleja en el P&G. De igual manera en los mantenimientos preventivos y reparaciones de equipos se vieron afectados. Debido a esto nos vimos en la necesidad de entrar con mayor fuerza en las instalaciones eléctricas y de datos, logrando un incremento del 20% en las ventas de este rubro. En cuanto a baterías concentramos nuestras compras a un proveedor local, logrando presionar precios por volumen de compras por lo que logramos una mejor posición en este producto con respecto al año pasado. Continuó la reducción del precio en los UPS interactivos debido a la competencia de nuevos entrantes que usualmente sólo vendían pc's. Las ventas continúan con créditos a 30, 60 y en casos hasta 90 días lo cual nos resta capital de trabajo y por momentos nos encontramos con muy bajo stock. No fue posible la apertura de la oficina de Quito por falta de liquidez, debido las limitaciones financieras comentadas.
3. Para el año 2004 esperamos la ampliación de la línea On Line hasta 6KVA. Estructuraremos un departamento técnico más independiente que le permita brindar soluciones de forma más autónoma, para centrar mayores esfuerzos en ventas y finanzas sin descuidar el tema de instalaciones en el cual hemos logrado crecimiento. 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 y de la Junta General de Accionistas el Presente Informe.

Atentamente,

  
Ing. Jonathan Sáenz de Viteri  
Gerente General



4 MAYO 2004