



ASESORÍA, COMERCIALIZACIÓN Y SERVICIOS ELÉCTRICOS S.A.
UPS, REGULADORES, BATERÍAS SELLADAS
INSTALACIONES ELÉCTRICAS, CABLEADO ESTRUCTURADO

Guayaquil, Abril 29 del 2007

SRA. CPA.
Ana Klínger 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 2006.

1. La Compañía continuó los tres primeros meses de este año con el esfuerzo de hacemos de un espacio en el mercado de Quito, manteniendo una fuerza de ventas y un departamento técnico con personal fijo para atender a los clientes que habíamos logrado. Sin embargo los ingresos que teníamos no eran suficientes para cubrir los costos fijos de la sucursal y decidimos cerrarla. En su lugar optamos por brindar servicio técnico a nuestros clientes con personal eventual o por viaje de los técnicos de Guayaquil a Quito. La reducción en los costos fijos fue considerable y continuamos con la atención ininterrumpida a nuestros clientes más grandes de la capital, manteniendo nuestras ventas en ellos, las cuales manejamos directamente desde la oficina de Guayaquil.
2. Nuestras ventas tuvieron un incremento del 9,82% con respecto al año 2005, y logramos una reducción de costos del 16,13% con respecto al mismo año. Esto nos permitió tener una pequeña utilidad en el ejercicio de US\$ 1.501,35 antes del pago del 15% de participación a los trabajadores.
3. Nuestras ventas continúan centrándose en el segmento de equipos de protección eléctrica y en instalaciones eléctricas y de cableado estructurado. Se mantiene el problema de falta de capital de trabajo y liquidez para lograr las ventas. Debido a la competencia y a que así lo demanda el mercado, las ventas se realizan con créditos entre 30 y 60 días; y nuestros proveedores principales solicitan pagos de contado y en algunos casos hasta 30 días antes del despacho de la mercadería, lo cual afecta significativamente nuestro capital de trabajo y la posibilidad de realizar inversiones. Mantener un stock de mercadería adecuado por falta de capital de trabajo es también un inconveniente que limita la continuidad de las ventas e impide el crecimiento de las mismas.
4. Para el año 2007 tenemos previsto presionar en las ventas de servicios de mantenimiento. Está entre nuestras metas la búsqueda de financiamiento a tasas aceptables con el fin de lograr un stock de mercaderías permanente que permitan un incremento de nuestras ventas.
5. No tenemos previsto para este año la reapertura de la sucursal de Quito, sin embargo mantendremos el contacto con nuestros clientes.
6. Agradezco a usted y a todo el personal de la empresa la colaboración y la confianza depositada en mí.
7. Sírvese poner a consideración del Directorio y de la Junta General de Accionistas el presente informe.

Atentamente,


Ing. Jonathan Sáenz de Viteri
Gerente General.

