



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

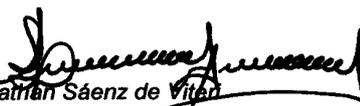
Guayaquil, Mayo 6 de 2008

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 2007.

1. El presente año hemos mantenido una política de costos bajos. Para ello se adquirió un nuevo sistema contable que permitiría realizar las labores de una manera simplificada y cumplir con los requerimientos tributarios de forma más eficiente. Con respecto a nuestra labor de ventas hemos mantenido nuestra fuerza de ventas en Guayaquil, desde donde atendemos clientes de Guayaquil y Quito. No se ha ampliado el mercado en la capital, pero mantenemos los clientes que habíamos conseguido con la contratación eventual de técnicos calificados en Quito o el viaje de nuestros técnicos. El incremento en ventas ha sido mínimo, pero hemos logrado una reducción en el gasto.
2. Nuestras ventas tuvieron un incremento del 1,43% con respecto al año 2006, y logramos una reducción de costos del 5,02% con respecto al mismo año. Esto nos permitió tener una utilidad en el ejercicio de US\$ 19.711,78 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. En este año optamos por una certificación de fábrica de la marca SIEMON lo cual nos abrirá las puertas a instalaciones de cableado estructurado de mayor magnitud. Se mantiene el problema de falta de capital de trabajo y liquidez para mantener inventarios y mejorar nuestras ventas. El crédito a los clientes se mantiene entre 30 y 60 días ya que así lo demanda el mercado y la competencia nos obliga a hacerlo. 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.
4. Para el año 2008 tenemos previsto incrementar nuestra fuerza de ventas, ampliar el número de instalaciones de cableado estructurado y el servicio de mantenimiento los cuales demandan menos capital de trabajo y cuando es requerido se realiza con proveedores locales con los cuales obtenemos 30 días de crédito.
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. Sírvase poner a consideración del Directorio y de la Junta General de Accionistas el presente informe.

Atentamente,


Ing. Jonathan Sáenz de Viteri
Gerente General.

