



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

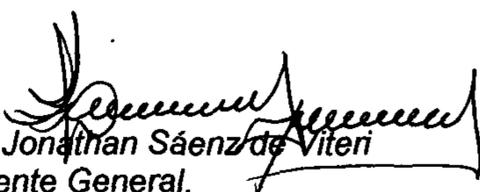
Guayaquil, Mayo 7 de 2009

SRA. CPA.
Ana Klinger 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 2008.

1. *El presente año se cambió la logística de transporte para entrega de equipos y servicio técnico cuando se requiere del traslado de unidades dentro y fuera de la ciudad. Nos hemos ajustado la mayor parte del año con la mano de obra para servicio técnico mínima necesaria, brindamos servicio con técnicos externos que nos facturan por llamadas puntuales, de esa forma convertimos el gasto en un rubro variable en función de las necesidades de la empresa.*
2. *Con respecto a nuestra labor de ventas hemos mantenido nuestra fuerza de ventas, no se incrementó personal, pero hemos sido más eficientes y hemos logrado un incremento la facturación con respecto al año anterior. No se ha ampliado el mercado en la capital, pero mantenemos nuestros clientes.*
3. *Nuestras ventas tuvieron un incremento del 47% con respecto al año 2007, los márgenes fueron menores para poder lograr colocar un mayor número de equipos y así cumplir las exigencias de nuestros proveedores fuera del país que para este año nos pusieron una cuota mínima de compras.*
4. *Nuestras ventas continúan centrándose en el segmento de equipos de protección eléctrica y en instalaciones eléctricas. Se ha realizado algunas instalaciones certificadas de cableado estructurado y fibra óptica, pero debido a limitaciones de liquidez y capital de trabajo no se logrado el crecimiento esperado en esta línea.*
5. *Se agravó el problema de falta de liquidez para mantener inventarios y mejorar nuestras ventas. Mantenemos un importante crédito fiscal del IVA que limita nuestra capacidad de operación. 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.*
6. *Para el año 2009 las expectativas de crecimiento son mínimas debido a la recesión económica mundial que afecta también al mercado local. Se espera una reducción significativa de ventas en los primeros meses del año hasta aclarar el panorama político y económico que vive el país por las elecciones. Esperamos sustentamos en el servicio de las unidades vendidas y colocar equipos en le mercado con descuentos.*
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.

