

Quito a 09 de abril del 2014

Señores,

Accionistas de la compañía acabados y suministros industriales s.a.

De mis consideraciones.-

Dando cumplimiento a lo que dispone la ley de compañías vigente en la República, en total observancia a las disposiciones de la junta de accionistas y del directorio; presento el informe de labores del periodo 2013, para su revisión y consideración he agregado los correspondientes balances del ejercicio.

Los objetivos alcanzados en el ejercicio económico 2013 se sintetiza en el siguiente informe: Por los graves problemas en la falta de respuesta de BASF Brasil en el 2012 y en consideración a que se firmó un convenio con G.M. con la que debíamos ingresar el sistema base agua en las concesionarias del país, a finales del periodo anterior se solicitó el sistema tinto métrico más productos complementarios de Alemania; esto significó que para el 2013 estuviéramos saturados de existencias.

La programación de abastecimiento a las concesionarias de GM, por asuntos de organización interna del cliente no se hizo efectiva, lo que detiene la rotación de productos de nuestras bodegas y para el periodo 2013 disponemos de existencias sin el movimiento necesario; obligados por las situación nuestra empresa, no se importa productos a fin de salir de los inventarios, reduce significativamente sus compras a La multinacional BASF S.A. y procura recuperar liquidez para cumplir con las obligaciones.

Por el elevado monto de la deuda, esta medida no fue suficiente y se debió recurrir a un préstamo bancario de 200000,00, USD y más otros préstamos de accionistas que sumaron por 140000 USD lo que ayudo a cubrir parte de las dudas y favoreció al recuperar parcialmente la liquidez de la empresa.

La línea maderera VALRESA, basa su fuerza comercial en la acertada política del servicio personalizado que adecuadamente lo ejecuta el jefe técnico comercial Bolívar Porras, además es de notar que es la línea con más alto margen de rentabilidad; debido que hasta medio año conserva una relativa estabilidad del EURO, y desde medio año en adelante la situación cambia por un lento pero progresivo incremento de la cotización de la divisa euro, afectando proporcionalmente la rentabilidad de ACSUIN por el diferencial cambiario.

La Línea de repintura "SALCOMIX" para el segmento de combate, se mantiene con un ligero crecimiento en el portafolio de productos, porque debido a decisión de BASF los tipos de tecnología MS o económicos antes con etiqueta Glasurit, ahora son parte del portafolio SALCOMIX.

En el segmento Inmobiliario, con la marca SUVINIL, debido al factor precio estamos dedicados al suministro y soporte a clientes finales y nuestra participación es muy baja con apenas 1% de participación del mercado; además tenemos pendiente una posición final sobre el interés comercial de Basf Brasil. Con la idea de mejorar la posición de este segmento, se incorporó varios productos complementarios de la marca BLATEM de España que ha sido bien recibida y creado buena posibilidad de venta para los siguientes periodos.

En los productos varios y Seguridad Industrial, debemos resaltar las marcas, 3M y KIMBERLY, su alta calidad tienen una excelente aceptación en las empresas y el consumidor final que acompañados de la buena gestión de Sra. Ivonne que ha conseguido mejorar el costo, permitiendo un buen nivel de competitividad, sumado ventas que superan el 6% y 7% respectivamente, con relación al año anterior.

Considerando La experiencia adquirida en el manejo de concesionarias y talleres que el señor Lorenzo Vinicio Rodríguez ha adquirido, se lo ratifica en la responsabilidad de atención a este tipo de clientes, para esta tarea cuenta con el aporte técnico de los compañeros de línea más el apoyo técnico externo de BASF. Su esfuerzo ha sido aceptable y suficiente para mantener la buena relación con cada aliado comercial alcanzando los objetivos programados.

Es necesario tomar en cuenta que, es notoria la mejora continua Héctor Rodríguez y Cristóbal Hurtado que ya aportan notoriamente en la cantidad de visitas a talleres y sub distribuidores. En la zona costa asignada a Luis Piña los resultados no son los esperados, si bien se cubrió la necesidad de mejorar el servicio técnico, el resultado de la gestión comercial no es lo esperado, concluyendo que se ve afectado por la aplicación de la nueva ley de tránsito que reduce el número de accidentes y la mayor presencia de productos de la competencia, los puntos de venta existentes no suman incrementos en la venta de nuestros productos.

En lo concerniente a las herramientas, medios de operación y control, el sistema contable "CADILAC" de propiedad del Ing. Franklin Díaz no cumplió con su obligación; siempre ofreciendo solucionar las debilidades y sin cumplir; limitando la entrega de información correcta y la capacidad de tomar decisiones a la gerencia y, tal como se terminó el periodo anterior al fin del ejercicio el promedio de los costos estuvieron mal, debiendo realizar un proceso manual para obtener el costo del inventario, aplicando la revisión del procedimiento de coste para determinar los márgenes de rentabilidad y de los gastos de nacionalización final.

Por esta razón y siendo actitud repetitiva de los últimos años, se considera que se debe cambiar de sistema contable, se revisa varias ofertas y a fin del periodo, por considerar la mejor opción, se resuelve contratar con la Cía. MBA3 con el que se aspira una solución definitiva y poder trabajar el periodo 2014.

En aplicaciones a las disposiciones gubernamentales sobre los derechos de autor, nuestra empresa se ha preocupado por cumplir con la ley, adquiriendo y teniendo al día todas las licencias de todos los programas que utiliza en sus actividades informáticas.

El valor agregado que ACSUIN SA ofrece al cliente con el aporte de nuestro tecnólogo Fredi Aguilar es cada vez más necesario, porque en este año se consiguió para selectos clientes, que BASF SA, Libere la licencia del uso del programa, PROFIT MANAGER de Alemania, instalando y asesorando a los responsables de los laboratorios de concesionarias que atiende ACSUIN.

Es importante dar a conocer que la competencia tampoco descansa y enfrentamos una fuerte presión de las marcas, PPG - COLPISA - ROBERLO – SIKKENS – DUPONT y SHERWIN WILLAMS. Que atacan concesionarias y puntos de venta que trabajan con la marca GLASURIT.

Se considera muy importante mantener la imagen de la empresa y de las marcas que representamos por lo que la publicidad es un punto prioritario, fortalecemos al dpto. de publicidad conformado por Kevin Puyol en la instalación de letreros, pintura de logos y la de un diseñador permanente que aporte al diseño de cada arte o simple requerimiento de cada sub distribuidor, taller o concesionaria, más el aporte con diseños, elaboración de imágenes escritos, para la actualización de la página WEB de la empresa.

En el mes de diciembre el gobierno nacional anuncia que es de su interés regular la balanza de pagos del estado y entre sus medidas económicas, se restringen las importaciones obligándolas a cumplir normativas de calidad que son en la mayoría de los casos inaplicables, creando una incertidumbre de la continuidad de poder importar y comercializar nuestros productos de alta tecnología y consecuentemente el riesgo de poder mantener operativa en el futuro a la empresa. Punto que se debe esperar el real desarrollo de las medidas y resolver la situación en el 2014.

En las cuentas de resultados del periodo, comparados nuestras ventas del periodo 2012 suman \$. 5552973.14 contra \$. 5464478.41 del 2013, obteniendo una reducción de \$88494,73, lo que significa un decrecimiento del 1,59% de ingresos netos; en la participación de utilidades es de, \$. 65643,45 en el 2012 y \$. 72064,49 en el 2013, que representa una mejora de \$. 6421,04 lo que significan el 9,78 % de mayor beneficio para los trabajadores.

## COMPARATIVO ESTADO DE RESULTADOS

|                                 | AÑO 2012            | %             | AÑO 2013            | %             | VARIACION         | %             |
|---------------------------------|---------------------|---------------|---------------------|---------------|-------------------|---------------|
| <b>VENTAS NETAS</b>             | 5,552,973.14        | 100%          | 5,464,478.41        | 100%          | -88,494.73        | -1.59%        |
| Costo de Ventas                 | 3,771,869.98        | 67.93%        | 3,697,170.59        | 67.66%        | -74,699.39        | -1.98%        |
| Margen Bruto                    | 1,781,103.16        | 32.07%        | 1,767,307.82        | 32.34%        | -13,795.34        | -0.77%        |
| <b>Margen Neto</b>              | <b>1,781,103.16</b> | <b>32.07%</b> | <b>1,767,307.82</b> | <b>32.34%</b> | <b>-13,795.34</b> | <b>-0.77%</b> |
| Gastos Administrativos y Ventas | 1,343,480.15        | 24.19%        | 1,286,877.86        | 23.55%        | -56,602.29        | -4.21%        |
| Gastos deducibles               | 1,199,241.71        |               | 1,205,582.27        |               | 6,340.56          | 0.53%         |
| Adicionales no deducibles       | 144,238.44          |               | 81,295.59           |               | -62,942.85        | -43.64%       |
| <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>     | <b>437,623.01</b>   | <b>7.88%</b>  | <b>480,429.96</b>   | <b>8.79%</b>  | <b>42,806.95</b>  | <b>9.78%</b>  |
| Participación Trabajadores      | 65,643.45           | 1.18%         | 72,064.49           | 1.32%         | 6,421.04          | 9.78%         |
| Gastos no deducibles            | 144,238.44          |               | 81,295.59           |               | -62,942.85        | -43.64%       |
| Deducción Incremento empleados  | 3,245.00            |               | -                   |               | -3,245.00         | 100.00%       |
| <b>UTILIDAD GRAVABLE</b>        | <b>466,273.00</b>   |               | <b>489,661.06</b>   |               | <b>23,388.06</b>  | <b>5.02%</b>  |
| <b>IMPUESTO A PAGAR</b>         | <b>113,313.79</b>   | <b>2.04%</b>  | <b>107,725.43</b>   | <b>1.97%</b>  | <b>-5,588.36</b>  | <b>-4.93%</b> |
| <b>RESULTADO DE EJERCICIO</b>   | <b>258,665.77</b>   | <b>4.66%</b>  | <b>300,640.03</b>   | <b>5.50%</b>  |                   |               |
| <b>RETENCIONES EN LA FUENTE</b> |                     |               |                     |               |                   |               |
| <b>CLIENTES</b>                 | <b>44,628.80</b>    |               | <b>44,870.23</b>    |               |                   |               |
| <b>ANTICIPO A LA RENTA</b>      | <b>4,428.48</b>     |               | <b>4,499.40</b>     |               |                   |               |
| <b>IMPUESTO A PAGAR</b>         | <b>64,256.51</b>    |               | <b>58,355.80</b>    |               |                   |               |

Reflexión.- Debido a la incierta situación generada por las decisiones del estado es de recomendar que ACSUIN no se debe reinvertir y más bien debe tomar medidas por si acaso el alcance de las mismas no permitan trabajar afecte considerablemente la posición del mercado.

Satisfecho por haber entregado mi mejor esfuerzo a cada una de responsabilidades confiadas por los accionistas, he presentado con realidad absoluta el informe del periodo en el que se resumió las acciones más importantes y los resultados del ejercicio 2013.

También me permito expresar a los accionistas de la empresa, mis sencillos reconocimientos por la total confianza ofrecida en este periodo.

Atentamente



Edgar Beltrán Zapata

GERENTE