

Quito a 27 de febrero del 2014

Señores,

Accionistas de ACSUIN SA, acabados y suministros industriales.

De mis consideraciones.-

En atención a la ley de compañías vigente en la República, las disposiciones de la Junta de accionistas y del Directorio; con el mayor agrado presento el informe de labores correspondiente al periodo 2014; para su revisión y consideración adjunto los correspondientes balances del ejercicio.

Los logros alcanzados en el ejercicio económico se resume en el siguiente informe: el gobierno nacional a finales del 2013 anuncia que es de su interés regular la balanza de pagos, entre sus principales medidas económicas, se restringen las importaciones, mediante la creación de una ley para el control de la calidad, obligando a los importadores a ingresar al mercado productos que cumplan normativas impuestas que en la mayoría de los casos son inaplicables, creando una incertidumbre de la continuidad de poder importar y comercializar nuestros productos de alta tecnología en el periodo 2014.

Gracias a que por fallos de cálculo en la programación de pedidos ACSUIN, para fin del 2013, e inicio del 2014 teníamos un considerable stock. Durante los primeros cuatro meses que no se solucionó el problema, logramos atender el 85% de los pedidos es decir, con parcial crisis de productos, situación que afecto nuestras ventas al final del periodo.

El problema se solucionó gracias a que el gobierno por la necesidad de firmar un acuerdo comercial con la comunidad europea el 9 de julio tuvo que tomar decisiones y acepto liberar las importaciones para los productos procedentes de Europa.

La línea maderera VALRESA, que durante los años de trabajo a basado su crecimiento en la parte técnica comercial, acompañado de la política de servicio personalizado que fue bien ejecutado por el jefe técnico comercial Bolívar Porras quien, a fin de año por asuntos personales decide renunciar a sus actividades y se separa de la empresa en calidad de sub-distribuidor, asumiendo a los principales clientes de la línea a su cargo.

Debo resaltar que en este periodo desde medio y hasta fin de año la economía europea se ve afecta con la tendencia a la baja de la cotización del euro, afectando positivamente la rentabilidad de ACSUIN por el diferencial cambiario.

La Línea de repintura "SALCOMIX" para el segmento de combate, se mantiene estable tanto en el portafolio de productos cómo en la participación del mercado, porque el producto está ubicado en un segmento medio es decir, no es un producto de alta calidad y tampoco es económica.

La línea arquitectónica, la marca SUVINIL de BASF, a pesar de los años de trabajo y debido a varias situaciones de Basf, no logramos posicionar los productos en forma masiva, obligados a dedicar nuestro esfuerzo al suministro y soporte a clientes finales directamente, y es la razón que nuestra participación del mercado es muy baja con apenas uno por ciento.

Basf Brasil, debido a que la legislación ecuatoriana obliga a cumplir con los análisis y certificaciones de calidad, adopta la posición de suspender las relaciones comerciales con Ecuador y solamente por la comprensión de que ACSUIN necesita de tiempo para migrar a un nuevo socio industrial atenderá nuestros pedidos hasta mediados del 2015,

Por la necesidad de completar nuestro portafolio y mejorar la posición de este segmento, desde el 2013 se incorporó varios productos complementarios de la marca BLATEM de España, en el 2014 la calidad ha sido bien recibida y se está percibiendo una alta expectativa con buena posibilidad de venta para los siguientes periodos.

En los productos de Seguridad Industrial de las marcas, 3M y KIMBERLY, tienen una excelente aceptación en las empresas y el consumidor final, los proveedores para conceder mejores precios exigen volumen, esto obliga a fin de año a contratar vendedores, la buena gestión ha conseguido mejorar el costo, permitiendo un buen nivel de competitividad, sumado ventas que superan el 10% y 15%, con relación al año anterior en cada marca.

En el sector automotriz con varios meses de retraso a lo programado, iniciamos la transición del suministro de productos Glasurit a las concesionaria Chevrolet través de GM, para esta tarea contamos con el aporte técnico de los compañeros de la línea más el apoyo técnico externo del personal de BASF. Su esfuerzo ha sido aceptable y suficiente para mantener la buena relación con cada aliado comercial alcanzando los objetivos programados.

En la zona de la costa asignada a Luis Piña, se cubrió la necesidad de mejorar el servicio técnico del repinte automotriz pero el resultado de la gestión comercialmente no es el esperado, la ventas se mantienen estables, parte de la situación es debido a que, ha afectado la aplicación de la nueva ley de tránsito que reduce los límites de velocidad disminuyendo el número de accidentes sumando la mayor presencia de nuevas marcas de productos alternos que oferta la competencia por lo que los puntos de venta de la sub-distribución no suman incrementos en la venta de nuestros productos.

En referente a las herramientas, de operación y control administrativo, el sistema contable "CADILAC" de propiedad del Ing. Franklin Díaz, no cumple con su misión y responsabilidad por lo que, en el año 2013 se decidió cambiar de sistema contable, y ha mediado del periodo 2014 se inició el cambio de programa con la Cía. MBA con el que se aspira una solución definitiva y poder trabajar el periodo 2014.

En atención a las disposiciones gubernamentales y sobre los derechos de autor, nuestra empresa esta cumpliendo con la ley, tenemos al día todas las licencias de todos los programas que utiliza en sus actividades informáticas.

También es de considerar el valor agregado que ACSUIN SA ofrece al cliente con el aporte del tecnólogo Fredi Aguilar, que hace una constante actualización del sistema de colorimetría, reparo de equipos de los laboratorios, oficinas comerciales, ente otros; en este año se está instalando a selectos clientes el programa PROFIT MANAGER de BASF SA, que ha Liberado las licencias de uso del programa.

Es importante mencionar que este servicio es cada vez más necesario, por la expectativa y necesidad de mantener el uso del sistema que beneficia en la velocidad en la elaboración de colores, control de costos por O.T. entre otras opciones.

Considerando que es muy importante mantener la imagen de la empresa y de las marcas que representamos, se renueva la publicidad en el segmento más importantes, Glasurit, fortalecido por Kevin Puyol en la instalación de letreros con logos, y pintura de fachadas; mantenemos al diseñador Martín Chicaiza, para cuidar la imagen en cada sub-distribuidor, taller o concesionaria, más el aporte de diseños, elaboración de imágenes y textos para la actualización de la página WEB de la empresa.

Si revisamos el comparativo de las cuentas de resultados del periodo, observamos que, las ventas del periodo 2013 suman \$. 5464478.41, contra \$. 5347542.69 del

Recomendación.- Preocupado por las medidas de restricción a los productos importados con las que el Gobierno procura nivelar la Balanza de Pagos del país y que propende fomentar la Industria Nacional, es oportuno sugerir, minimizar los riesgos de que se adopten medidas más severas y paralice las actividades de importaciones y que las utilidades se inviertan en una Línea de producción Nacional para garantizar la estabilidad y mantener mejores posibilidades de crecimiento.

Convencido de haber aplicado mi mejor esfuerzo y que se ha tomado las mejores decisiones para enfrentar las dificultades ya enunciadas, siempre tendientes a proteger los intereses de los accionistas, he expuesto con realidad absoluta el informe de los resultados del periodo 2014, del que se resumió las acciones más importantes.

Aprovecho para expresar a los accionistas de la empresa, mis reconocimientos por la oportunidad, paciencia y confianza ofrecida en este periodo.

Atentamente,



Edgar Beltrán Zapata
GERENTE