

Quito a 18 de Junio del 2007

Informe de labores, periodo enero a diciembre 2006

Señores accionistas de acabados y suministros Industriales S.A.
Ciudad.-

Como gerente de ACSUIN S.A. y en cumplimiento de mis obligaciones con los estatutos de la empresa y ley de la Super Intendencia de Compañías, presento el informe de labores adjunto el estado de resultados correspondiente al periodo 2006.

Iniciamos nuestras actividades con el mejor ánimo, gracias a las fortalezas de contar con el apoyo de BASF Ecuatoriana y las reasignaciones de los cupos de crédito desde Brasil sumando la mediana y buena aceptación a las nuevas líneas, de repintura automotriz SALCOMIX y SUVINIL. Considerando que la línea maderera VALRESA esta muy bien aceptada se decide mejorar los márgenes de rentabilidad en promedio del 5%

En el sector automotriz para el mes de febrero tenemos un incremento de los precios en 5% a nivel general para todas las líneas Glasurit Salcomix y Suvinil como es de esperar el cliente rechaza esta subida y ACSUIN previa evaluación con Brasil demora la aplicación de esta subida al mercado y recién en abril la ponemos en vigencia a excepción de Automotores Continental quienes por acuerdo con BASF Brasil reciben un tratamiento espacial de respeto de tres meses mas después de la notificación es decir desde Junio

El trabajo del primer trimestre en el sector automotriz es de dedicación total a aplicar el soporte que BASF Ecuatoriana consigue para Ecuador con técnicos de Venezuela y Colombia. Esto permite a nuestros técnicos mejorar su nivel de conocimientos y se refleja en las mejoras en el soporte al mercado en general con la captación de nuevos clientes y concesionarias de la región como RECORDMOTORS, IMPORTADORA TOMBAMBA entre otros.

El apoyo de los técnicos de Colombia; Sr. Henry Neira y Carlos Sierra Aportaron positivamente en lo siguiente:

a.- Una supervisión total en el correcto manejo de los productos Glasurit, portafolio de Brasil y Alemania, la evaluación, marca la diferencia y la necesidad del portafolio de Alemania para seguir compitiendo con otras marcas.

b.- Las diferentes prácticas técnicas con nuevos productos dejan nuevas experiencias en los resultados, nuestros conocimientos se fortalecen por la nueva imagen y seguridad transmitida.

c.- Se creó la expectativa positiva en los clientes, para que estos no abandonen la línea GLASURIT por que estando preocupados por los malos comentarios y motivados por la competencia para cambiar de proveedor entre varias alternativas como: PPG - DUPONT - PINTUCO - SIKKENS u otras. Es decir, que consiguió esperen unos meses para que se obtengan nuevos y mejores resultados con el nuevo portafolio Glasurit.

Esta alternativa constituyó en la solución para mantener y mejorar nuestra presencia en el mercado de repintura

ASPECTOS POSITIVOS

Generación de la confianza en los clientes.

Al mirar al personal de BASF trabajando en conjunto con ACSUIN cada cliente a mostrado su complacencia y respaldo al las intenciones de apoyo ofrecidos, la principal motivación y expectativa esta generada con el anuncio de actualizar el portafolio de productos de Alemania sumado el aporte de los técnicos BASF Colombia y Venezuela en el desarrollo y mejoramiento de los procesos, caminando en equipo con el soporte técnico de ACSUIN; dictamos charlas técnicas en Latacunga, Quito, Ibarra y mejoramos las relaciones personales y comerciales entre otras acciones.

Sumadas a las acciones anteriores, ACSUIN consigue; retomar las relaciones con la industria de la carrocería MARIEL BUSS, AUTOPLAZA. Recuperación del cliente, carrocerías IMETAM, Inauguramos nuevo punto de venta al sur de Quito con distribuidor DICOPAINT, Inauguramos nuevo local de SUVINIL en Santo Domingo con distribuidos SRO, fortalecimos nueva alianza con AUTOCLINIC, EL GENIO DEL GOLPE NORTE, CARROCERÍAS PEDROTI, AUTODIESEL CAMIONES GM, AUTOTOTAL, FAST-CAR, AUTOLANDIA, AUTOMOTORES CONTINENTAL, AUTO-EXPRESS, MOTRANSA, entre otras.

ASPECTOS NEGATIVOS

Todas las gestiones no fueron totalmente concluidas por diversos aspectos como por ejemplo: la firma de los convenios de trabajo con AUTOMOTORES CONTINENTAL y RECORDMOTOR, Sin embargo por parte de ACSUIN están entregadas las máquinas mezcladoras, balanzas y otros asistentes

Esto sucedió por que BASF ECUATORIANA, no encuentro la figura o modelo de contrato en la que intervengan los actuantes en forma tripartita es decir el cliente, BASF y

ACSUIN, en conjunto y no es bueno porque la Sra. Maria Belén Durán fue quien insistió a los clientes, firmar el contrato como punto básico que respalda la seriedad de los convenios.

El trabajo de los técnicos de BASF Venezuela y Colombia creo alta expectativa por los productos de Alemania hoy, son solicitados, no los tenemos y más preocupa los precios de los mismos sumando el ofrecimiento para implementar el mejoramiento de la gestión de procesos no cumplido a generado un problema de resentimiento en algunos clientes, tema que se soluciono con la ejecución por el cuerpo técnico de nuestra empresa.

Estoy convencido que, ACSUIN si necesita un mejor entrenamiento a los técnicos, para aumentar sus conocimientos en el último portafolio de productos y ejercer un trabajo conforme a las reales posibilidades y bondades de los productos, esto podrá garantizar, mantener un crecimiento real sostenido y evitando problemas de incumplimiento y/o resentimiento.

Recuperar el mercado de SUVINIL constituye una perdida de tiempo y dinero; un vez mas y como dedicatoria del destino para segundo trimestre anualmente vuelven aparecer los problemas; BASF a nivel general recorta los créditos quedando el cupo de ACSUIN en 350000. USD y este aplica

Para las tres líneas Glasurit Salcomix y Suvinil y para nivelar el monto exige una garantía Bancaria tema que evaluado y se considera que los costos de nacionalización para Suvinil son muy altos en promedio del 42% y no podemos incrementarlos en el 4% total por la carta de crédito internacional del 2% mas el 2% de comisión nacional mas otros costos. Si el margen liquido de utilidad del 5% y 6% es decir que la empresa libre de gastos se trabajaría para los bancos.

En la tendencia a eliminar los problemas internos de la empresa debo resaltar que por las limitaciones con el programa NEW GENESIS en enero del 2006 iniciamos sobre la hora con el programa contable CADILAC el mismo que fue previamente seleccionado entre varias ofertas y fueron considerados varios aspectos; la base de datos de alta seguridad, lenguaje de programación moderno, amigable y por ser una empresa ecuatoriana a fin que se pueda garantizar el soporte futuro del sistema, decidiendo por la empresa "SIS-INFOM". Para implementación del sistema se estima un tiempo de seis meses.

Iniciamos muy presionados por el factor tiempo y con las consecuentes reacciones y problemas en todo el personal hasta su adaptación al nuevo sistema, después de cuatro meses de trabajo tenemos vario inconvenientes con el proveedor del sistema por que consideramos un tiempo de seis meses para completar la implementación y contando con cuatro estábamos muy solamente con dos módulos básicos trabajando y con muy pocos

repotes por las malas experiencias anteriores causo desesperación y consecuentes reclamos esto resintió a las partes y se produjeron serias discusiones.

Obligados por el tiempo debimos presionar al proveedor del programa y se avanzo en las implementaciones de los módulos restantes, a fin de año no pudimos tener los balances a tiempo y esto causo retraso en las obligaciones con los organismos de control y en declaraciones. A esta fecha están pendientes varios ajustes en sus módulos y pesar de no estar completamente implementado, el balance es positivo por ejemplo; no se pierde el tiempo en la verificación de los datos perdidos, el manejo de funciones dentro de todos los módulos es bueno, la amigabilidad es buena y rápida, contando con el valor agregado de una muy buena capacidad de crecimiento y la disposición de los programadores para actualizar el programa a los últimos requerimientos del estado.

Económicamente; el país enfrenta el incremento de la tendencia de difícil recuperación del dinero, razón por la que debemos limitar los créditos, afectando directamente la reducción de las ventas para procurar atender los clientes puntuales que estén al día con sus obligaciones y/o garanticen una inmediata recuperación de valores. Solo así es posible cumplir con las obligaciones con los proveedores nacionales e internacionales, de no practicar esta política estaríamos en serios problemas por incumplimientos de pago, degradando nuestra buena imagen, ganada y consolidada hasta la fecha.

Con las importaciones desde España y Francia, desde medio año están afectados nuestros márgenes de utilidad por altas variaciones en el diferencial cambiario que tiende al alza del Euro sobre el Dólar. Debemos dar las gracias a todas las empresas europeas que manteniendo su política de apoyo buscan formas de mantener sus mercados, sin embargo esta posición es muy favorable ya que es notorio que la competencia practica la misma modalidad.

El precio del petróleo también juega su papel importante la constante tendencia a la subida del precio del barril ponen al mundo en un punto incierto especialmente, al sector químico con sus derivados que se ven afectados por este duro incremento. En nuestro caso gracias al soporte y/o acciones oportunas anteriormente anotadas de los proveedores europeos exceptuando a BASF nos vemos afectados solamente en los costos de transporte mercaderías internacionales y nacionales, costos que debieron ser asumidas por nuestra empresa.

Es importante tomar en cuenta que existen otros costos adicionales como los incrementos de sueldos a empleados, mantenimiento y remodelación de los locales puntos de venta, apoyo a distribuidores, aumento de personal, más gastos en las movilizaciones y gestiones así como por demostraciones, mejora en las relaciones de atención a los clientes en provincias y mejorar la logística desde bodega sur hasta la matriz.

Con los trabajos de ventas por línea debo señalar lo siguiente: SUVINIL impulsada por Rocio Sasi, por los problemas logísticos desde Brasil anteriormente señalados no ha podido responder por falta de existencias, permitiendo la iniciativa a la competencia de PINTULAC que esta importando y distribuyendo MONTO; podemos decir que no tenemos un panorama claro y real, a pesar de que el mercado para Ecuador es bueno y con alta posibilidad de captar un importante segmento del mismo, estamos en dependencia de los acuerdos y del apoyo que BASF BRASIL otorgue para el impulso y cumplimiento de las metas de ACSUIN.

Los productos de Alemania SALCOMIX aportaron positivamente en nuestro incremento de ventas al mercado del sector medio, captando un buen porcentaje de nuestra principal competencia UNITHANNE de PINTURAS UNIDAS y DURETHANNE de PINTUCO esto conforme lo esperado como alternativa "B" del segmento automotriz en "talleres medianos y pequeños".

VALRESA línea Española de recubrimientos de alta tecnología para la madera, liderada técnica y comercialmente por Bolívar Porras a encontrado un fortalecimiento en el mercado en base a la calidad y desarrollo de nuevos productos, el servicio personalizado, soporte pre venta, venta y post venta; permiten captar una mejor participación en cada cliente al punto de considerar a este sector industrial y artesanal, como el de mayor porcentaje de crecimiento entre todas las líneas que distribuye ACSUIN S. A.

En la imagen general, la publicidad se ve fortalecida, en cada trabajo se da cumplimiento a los convenios con cada distribuidor, talleres o concesionarias, son manejados en forma aceptable por nuestro técnico José Guamán, con quien realmente la empresa a podido atender las demandas en menor tiempo y costo, es decir, una labor e inversión altamente justificada.

El estado de resultados del ejercicio económico 2006 es positivo, tenemos un incremento de general de las ventas del un 30% en relación al periodo 2005, todo esto a pesar de los problemas anteriormente expuestos, la empresa a logrado crecer mejorando en buen porcentaje en algunos segmentos y líneas gracias a la constante presencia de nuestros técnicos en las empresas y la proyección de mejorar el suministro de nuestros productos en mas sitios o puntos de la región.

VENTAS.- netas \$2.602.016,74, menos los gastos y costos \$2.381855,49 generando la utilidad antes de participación de empleados. por \$220161,25; para mayor información en detalle, adjunto copia del balance general y estado de perdidas y ganancias.

Comparando los resultados con el año 2005, y la pérdida del 70% de participación en el sector Carroceros en las ciudades de Ambato y Santo Domingo, por el ingreso de de alto

nivel competitivo como: PPG – DUPONT - ICI entre otras; considero muy positivo la gestión en el ejercicio 2006.

Los ingresos del periodo; año 2005, \$2.139220,62 frente a \$2602.016.74 del 2006, determina que existe un crecimiento de \$462 896,00 que significa 22.%

La utilidad del ejercicio 2006 es de \$220161,25 el año anterior 2005 \$115.895,46 tenemos incremento de \$104265,79, significando el 89,97%. de diferencia.

Los costos y gastos generales del periodo 2006 son: 2381855.49 año anterior, 2005 \$2.028.249,51 resultando una diferencia de \$353.605,89 significa un incremento del 17,43%, reflejando y justificando una mejor rentabilidad del ejercicio, en relación al anterior mismo que está detallado anteriormente.

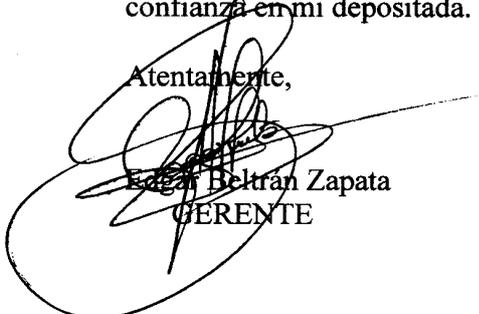
El año 2006 se concretaron acciones como: cambio de servidor central para el buen funcionamiento del nuevo sistema CADILAC, implementación de la pagina WEB con accesos directos a las páginas de nuestros principales representados en el Ecuador. Esto es para cubrir la necesidad del cliente, como herramienta de consultas para pueda obtener hojas técnicas, fórmulas de colores, hojas de seguridad, nuevos productos, etc. etc.

Para mejorar la información entre nuestros locales se ha instalado correo electrónico externo e interno tanto en oficina matriz como en los locales sucursales, también fue necesario mejorar la imagen publicitaria de todas las líneas que ACSUIN representa en el país, para satisfacción del distribuidor, mejor visualización de las marcas y satisfacción del cliente final, esta programado y se consultará costos de posibles anuncios en radio y/o prensa escrita.

Para completar la buena gestión del ejercicio y en atención a las necesidad de mejorar la imagen de la empresa e el aspectos económico debo señalar mi recomendación a la capitalización con reinmersión de 152 712.71 tomados de las utilidades del ejercicio 2006

Seguro de haber participado con la verdad en la presente información por las diferentes acciones y resultados del ejercicio 2006, quedo convencido que el mismo será de total conformidad, también aprovecho esta oportunidad para expresar un agradecimiento a la confianza en mi depositada.

Atentamente,



Edgar Beltrán Zapata
GERENTE