

Quito a 14 de Abril del 2008

Informe correspondiente al periodo enero a diciembre 2007

Señores accionistas de ACSUIN S.A. Acabados y suministros Industriales  
Ciudad.-

Dando cumplimiento a las obligaciones con los estatutos de la empresa y la ley de la Super Intendencia de Compañías, presento mi informe de labores y adjunto el estado de resultados correspondiente al periodo 2007.

Asistidos por el aporte de BASF Ecuatoriana y las nueva relativa estabilidad por las reasignación del cupo de crédito de Brasil sumando la media y/o buena presencia de las líneas, de re pintura automotriz SALCOMIX, SUVINIL, GLASURIT y la línea maderera VALRESA que continua con su excelente aceptación, Iniciamos nuestras actividades.

En el mes de enero tenemos un siniestro nuestro primer embarque de la línea GLASURIT fue robado en el trayecto de Guayaquil a Quito lo que obliga a trabajar con nuestras reservas, limitar nuestras ventas para proteger la los clientes mas representativos y solicitar embarques emergente para luego sumar el incremento de precios en promedio del 6% a nivel general para todas las líneas Glasurit, Salcomix y Suvinil,

El primer trimestre transcurre con relativa calma pero en abril con la llegada de un nuevo embarque tenemos nuevo siniestro esta vez es producto regado latas de producto oxidadas y maquinas y balanzas destruidas parcialmente. Esto complica la ya dura situación, limitada por el suministro de producto al cliente cambiando para una situación critica aguda. Superada parcialmente por la reacción urgente tanto de ACSUIN Y BASF BRASIL con embarques anticipados.

El departamento técnico tiene problemas por la salida de Jorge Cevallos, esto obliga a trabajar urgentemente en la formación de nuevo personal técnico, promoviendo a Héctor Rodríguez del área de bodega y contratar a Roberto Sánchez, quien no han logrado aportar positivamente en e periodo laboral si creo se podrá contar con esta personal para el próximo ejercicio.

#### ASPECTOS POSITIVOS

a.- Se trabaja en la 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 y generan mejor imagen y seguridad ante el cliente.

#### ASPECTOS NEGATIVOS

Todas las gestiones no fueron totalmente concluidas por diversos aspectos como por ejemplo: por los siniestros antes detallados no pudieron ser entregadas las máquinas mezcladoras y balanzas a nuevos clientes perdiendo posibilidad de crecimiento..

Se aplica un trabajo conjunto de los técnicos con gerencia de ACSUIN creando la expectativa por los productos de Alemania, estos son solicitados a Brasil, no los disponen en su portafolio y no los envían en la cantidad y velocidad que requiere la demanda, debemos acudir a BASF ECUATORIANA, más preocupa los nuevos precios de los mismos. Para contrarrestar esta situación se desarrolla la estrategia y el ofrecimiento para implementar el mejoramiento de la gestión de procesos, mismo que se cumplió parcialmente generando un problema de resentimiento en algunos clientes.

Mantener y/o recuperar el mercado de la línea SUVINIL, constituye una pérdida de tiempo y dinero; un vez más y como dedicatoria del destino para segundo trimestre vuelven aparecer los problemas; BASF BRASIL recorta nuestro crédito y únicamente pudimos realizar una importación en año, lo que no puede garantizar el suministro adecuado al mercado.

El sistema contable CADILAC a pesar del tiempo transcurrido, el proveedor del programa no avanza en las implementaciones de los módulos restantes al periodo anterior, limitando la capacidad de criterio toma de decisiones y reacción de gerencia; a fin de año a duras penas pudimos tener los balances a tiempo, sin embargo debo recalcar que en varios requerimientos especiales si se ha podido confiar en la repuesta del programador y bondad del programa esto significa que con un poco de voluntad y dedicación el sistema quedara totalmente terminado y a satisfacción, además a fin septiembre, para mejorar la información entre nuestros locales, control administrativo y servicio al cliente, se instaló una conexión en línea permanente, entre la oficina matriz con los locales sucursales el servicio esta activo y en forma para realizar supervisión y auditoria desde la estación central, no obstante en el programa están pendientes varios ajustes en sus módulos, mismo

que, aun con estas fallas es decir sin estar completamente implementado, el balance es positivo.

En la política económica general, el país con el gobierno de Rafael Correa inicia su periodo con muchas incertidumbres para la empresa en general amparado por la asamblea constituyente crea leyes que confunden y crea un fuerte temor mismo que pone al Ecuador en un alto riesgo, alcanzando los 687 puntos el segundo mas alto de Sud América.

Por las políticas económica antes descrita, nuestro principal proveedor internacional determina que el riesgo país es muy alto y nuevamente como en años anteriores recorta el cupo de crédito limitando a nuestra empresa a 350000. USD y este aplica Para las tres líneas Glasurit Salcomix y Suvinil; para sobrepasar el monto exige una garantía Bancaria tema que evaluado se considera que los costos de nacionalización son muy altos especialmente para SUVINIL que ya tiene un promedio del 42% y por precios de competencia 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.

La misma incomprendida política económica del país son motivos para la especulación sobre la tendencia de la iliquidez por la dificultad a la hora de recuperación del dinero, debemos limitar los créditos, afectando directamente a las ventas, debemos crear políticas de descuentos por pronto pago en procura de mejorar la atención de los clientes puntuales que estén al día con sus obligaciones y/o garanticen una inmediata recuperación de valores. Así también es posible cumplir con las obligaciones con los proveedores nacionales e internacionales

Con las importaciones desde España y Francia, desde medio año están afectados nuestros márgenes de utilidad por altas variaciones del diferencial cambiario que tiende al alza del Euro sobre el Dólar poniendo en riesgo parte y mas de la total utilidad de la empresa. Debemos dar las gracias a la empresa europea VALRESA que, manteniendo su política de apoyo busca la forma de mantener su mercado de Ecuador.

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 exceptuando a BASF nos vemos afectados solamente en los costos de transporte mercaderías internacionales y nacionales, costos que debieron ser asumidas por nuestra empresa.

Tomaremos en cuenta que la inflación afecta otros rubros como los incrementos del costo de vida trasladando a la empresa en 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 en demostraciones, mejora de las relaciones con atención a los clientes en provincias así como mejorar la logística desde bodega sur hasta la matriz, sucursales y puntos de distribución final propios y clientes.

En las ventas por línea debo señalar lo siguiente: SUVINIL impulsada por Rocio Sasi, por los problemas logísticos desde Brasil anteriormente señalados no ha podido responder la demanda del mercado, cediendo la iniciativa a la competencia que esta importando y distribuyendo MONTO; 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.

En la imagen de la empresa, la publicidad se considera un punto prioritario y es fortalecida, en cada trabajo, se da cumplimiento a los convenios con cada distribuidor, talleres o concesionarias regularmente manejados por nuestro técnico José Guamán a quien se cancelo a fin de año por no haber podido atender las demandas en forma oportuna en menor tiempo y costo, es decir, justificada y acorde a nuestra filosofía.

El estado de resultados del ejercicio económico 2007 es positivo, tenemos un incremento de general de las ventas del 14.05% en relación al periodo 2006, 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 de la empresa y la proyección de mejorar el suministro de nuestros productos en propios puntos de venta y mas sitios de distribución de la región.

El estado de resultados por ventas y gastos totales del periodo 2007 detallo en cuadro comparativo al periodo 2006.

PERIODO	2006		2007		DIF/VENTA	T. VARIACION
TOTAL VENTAS NETAS	2602016	100%	2967694	100%	-365678	-14.05%
MARGEN BRUTO	733123	28.18%	818727	27.59%	-85604	-11.68%
CONTRIBUCION	333695	12.82%	398637	13.43%	-64942	-19.46%
UTILIDAD OPERATIVA	239499	9.20%	278031	9.37%	-38532	-16.09%
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP	220161	8.46%	261677.8	8.82%	-41516.8	-18.86%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	152713	5.87%	176041	5.93%	-23328	-15.28%

Para completar la gestión del ejercicio y en atención a la necesidad de mejorar la imagen de la empresa en el aspecto económico, expongo mi recomendación para mejorar la capitalización con reinversión de \$145288.00 para alcanzar 400.000 USD de capital pagado estos serán tomados de las utilidades del ejercicio 2007.

Seguro de haber realizado el mayor esfuerzo en beneficio de la empresa y que el presente informe por las diferentes acciones y resultados del ejercicio 2007, esta detallado con absoluta verdad, quedo convencido que el mismo será de su total conformidad, también aprovecho esta oportunidad para expresar un agradecimiento a la confianza que hasta la presente se a depositado en mi persona.

Atentamente,



Edgar Beltrán Zapata

