



*Tnte. Hugo Ortíz S10-374 y Hernand  
Prado*  
**Telefono: 593 2 2615-640**  
**Telefax : 5932 3101-342**  
**RUC: 1791349962001**  
e-mail: [messerecuador@tvcable.net.ec](mailto:messerecuador@tvcable.net.ec)

Quito, 7 de abril 2014

Señores Accionistas  
**MESSERECUADOR S.A.**  
Presente.-

**Estimados Socios:**

En cumplimiento con nuestros estatutos y de acuerdo a la Ley de Compañías del Ecuador, me complace poner para su consideración el informe de actividades de la Compañía, correspondiente al año 2013 y que representa al décimo sexto año de vida de Messerecuador.

**1.- SITUACION ECONOMICA GENERAL**

El Ecuador del 2013 se desarrolló bajo la inversión exclusiva del Gobierno Nacional con una casi nula inversión del sector privado nacional o extranjero que es el sector donde nos manejamos. Entonces bajo este panorama mantenernos en el mercado es nuestra meta, sin perder nuestra cartera de clientes, aún así, las ventas en el 2013 fueron mayores al año anterior. Messerecuador S.A. logró un resultado positivo en el 2013, manteniendo los gastos operativos similares al año previo.

**2.- RIESGO POTENCIAL**

Por política del gobierno, se mantienen impuestos que nos afectan directamente a nuestros costos como es el pago del 5% a la salida de capitales, y Messerecuador efectúa pagos al exterior de sus importaciones. Además, por no tener acuerdos comerciales internacionales, de a poco se aísla de estos mercados y el crecimiento es limitado, y por otro lado, hay poca voluntad para apoyar a la inversión privada, y en lo único que se respalda es en los altos precios del petróleo.

Otro factor que nos sigue causando problemas es el lento despacho de nuestro proveedor Conarco Argentina, que nos ha provocado desabastecimiento de los



MESSERECUADOR S.A.

*Tnte. Hugo Ortiz S10-374 y Hernand  
Prado*

*Telefono: 593 2 2615-640*

*Telefax : 5932 3101-342*

*RUC: 1791349962001*

*e-mail: [messerecuador@tvcable.net.ec](mailto:messerecuador@tvcable.net.ec)*

productos comunes que nos fabrican con el nombre de Messer, por lo que en algunos momentos hemos tenido un sobre stock. Pero tenemos que mantenemos con este proveedor ya que no tenemos otra alternativa cierta. Además de a poco los precios de Conarco están a la alza y corremos el riesgo de dejar de ser competitivos y ellos no nos están despachando lo que requerimos y solo nos envían lo que tienen en stock. Estamos intentando comprar de Eutectic Mexico los productos comunes pero todavía no son competitivos pero es una buena alternativa.

### 3. COMENTARIOS Y RECOMENDACIÓN DEL GERENTE GENERAL

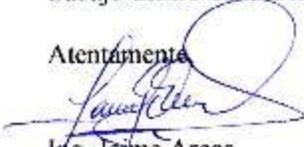
El resultado de las actividades correspondientes al ejercicio 2013 refleja una evolución positiva importante en relación al 2012 ya que para este año se obtiene una utilidad neta de USD 80465.38 por la venta de productos especiales de mayor margen, a pesar que los precios de los proveedores fueron más altos y no hemos podido subirlos internamente en la misma proporción, lo que constituye un resultado netamente positivo y refleja la actividad de esta Gerencia y de sus colaboradores.

Por lo explicado arriba, hemos logrado un resultado muy favorable, manteniéndonos en el mercado con una imagen de calidad y servicio técnico que lo reforzaremos aún más.

Del resultado positivo que obtuvo la Empresa, recomiendo que la **UTILIDAD NETA** del ejercicio sean pagadas a los Accionistas en su totalidad en el 2014 de acuerdo a la disponibilidad del cash.

Agradezco a los Accionistas, Ejecutivos y Empleados, tanto en Quito como en Guayaquil por su labor eficaz durante este ejercicio y por su confianza en mi trabajo dentro de la Compañía.

Atentamente,

  
Ing. Jaime Arcos  
**GERENTE GENERAL**