

Quito a 28 de Abril del 2011



Señores,

Accionistas de ACSUIN S.A. acabados y suministros industriales s.a.

Estimados.-

En atención a las normas vigentes en la ley de compañías y a los estatutos de la empresa, presento el informe de labores correspondiente al ejercicio 2010 el que para su mejor comprensión y revisión, adjunto el estado de los balances de resultados.

Nuestro principal proveedor, ha considerado que la recapitalización de nuestra empresa de los últimos años, es aporte de respaldo económico y proyección de buena imagen, siendo merecedora de toda confianza y la ratificación del crédito de BASF - BRASIL.

La principal línea productos es el sistema de re pintura, MIXING GLASURIT, seguida de la línea, maderera, VALRESA, luego con irregular participación SALCOMIX y SUVINIL, el su orden, todas complementadas por los productos de las marcas 3M y KIMBRLY CLARK, que nos permiten por la excelente calidad de los productos, un crecimiento en las ventas, mejora del servicio en concesionaria, industria, taller, etc.

La contratación de Lorenzo Vinicio Rodriguez que tiene conocimientos en el manejo de talleres en lugar de Roberto Sánchez, y aunque poco lento si logra engranar positivamente en el grupo "GLASURIT" así también la mejora continua Héctor Rodriguez, mas la relativa estabilidad de Luis Piña que ha tenido muchos problemas personales durante todo el periodo son aportes positivos del periodo.

TRABAJOS PUNTUALES EN ASPECTOS POSITIVOS

a.-El técnico de BASF, Mirko Simons en sus auditorías y charlas a las empresas más representativas son aportes medios que mejoran la imagen y ayudan a liberar espacio a nuestro personal para poder estar presentes en más sitios con el servicio del soporte técnico.



b.- Se trabaja con los técnicos de Glasurit en el conocimiento y el correcto manejo de los productos, en los portafolios de productos, Alemán y Brasileiro, el mercado acepta con muy buen agrado la calidad de Alemania, sin embargo el precio es un factor limitante para seguir compitiendo con las marcas locales y medias que tienen menor calidad pero también, los precios son muy bajos.

c.- La disponibilidad de los laboratorios para la línea Glasurit, Valresa, la sala de capacitación y la ampliación de las bodegas en la matriz terminadas y entregadas en el periodo anterior; constituyen un gran aporte a las mejoras del trabajo diario tanto en capacitación y desarrollo de proyectos, reparos de partes etc. etc.

El aporte del tecnólogo Fredi Aguilar, que tiene a cargo el soporte técnico de los programas FORMIX bajo DOS y WINDOWS así como el mantenimiento de las computadoras de la empresa, en local matriz, sucursales, laboratorios, y sub distribuidores, sumando su contingente con las evaluaciones y determinaciones del estado real de los programas de BASF, así también en enseñar y asesorar en la formación del personal en la utilización de los sistemas los y comunicación electrónica.

d.- Las constantes motivaciones a los clientes mediante las nuevas prácticas técnicas con los nuevos productos mantienen y fortalecen el posicionamiento de la marca, mejorando la imagen y seguridad en el cliente al momento de elegir por una línea de productos, sumando la calidad y el servicio.



ASPECTOS NEGATIVOS

El trabajo realizado en conjunto entre los técnicos y gerencia de ACSUIN se ven comprometidos por el incremento de las invasiones por nuestros compañeros de importación que perjudican nuestras ventas en promedio del 30%, situación muy grave porque el cliente motivado por un mejor costo, su afán de búsqueda de mejores alternativas, ningún respeto a relación comercial y sin reconocimiento al apoyo de nuestra empresa, accede a la tentación de compra en otras plazas. Para contrarrestar esta situación, debimos intentar castigar las acciones de determinados clientes con la reducción del margen de utilidad.

Con la mejor intención de solucionar este problema en el mes de febrero se toma la decisión de presionar a BASF-BRASIL para que dé una solución definitiva, poniendo el

20 ABR. 2011
OPERADOR 30
QUITO

últimátum ya que caso contrario ACSUIN dejaría la línea de GLASURIT por lo que lo que se inicia un periodo de tres meses del año en la recopilación de datos, y evidencias de la invasión y se envía en archivos, sin embargo recién en Noviembre llegan ejecutivos de Brasil para verificar la situación valorar la posibilidad de tomar las acciones necesarias. Punto que ya es alentador para nosotros.

Enfrentamos fuerte presión en concesionarias de: PPG – COLPISA - ROBERLO – SIKKENS y la re integración de DUPONT, sumando la amenaza de SHERWIN WILLAMS manejado por PINFRE y el rumor que pasara a manos de PINTURAS CONDOR, así debido a la mejor propuesta de la competencia, algunos clientes aceptaron cambiar de proveedor,

Con la mejor intención de recuperan nuestra participación de ventas del mercado, mejoramos la estrategia del acompañamiento técnico al cliente, implementando con cada uno el mejoramiento de consumos y gestión de taller, con resultados aceptables se incrementaron los descuentos en promedio al 5% en ciertos puntos de distribución, generando una relativa conformidad.

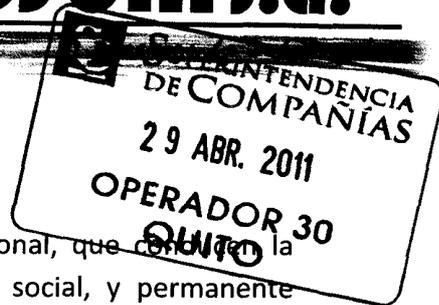
Mantener en el mercado de la línea SUVINIL, constituye una difícil tarea, conlleva mucho tiempo y dinero, ya que por la indecisión de BASF BRASIL este trabajo es parcial sin de la satisfacción de ACSUIN, sin embargo a pesar de todo se suman buenas posibilidades de negocio por continuar en competencia y posibilidad de participación en el proyecto del NUEVO AEROPUERTO que por temas políticos estuvo paralizado.

En lo concerniente a las herramientas, medios de operación y control, el sistema contable "CADILAC" no avanza y lamentablemente los ajustes y correcciones de los módulos integrados para los que se canceló \$1950, por anticipado a finales del 2009 no se entregaron por parte del Ing. Franklin Días, limitando la capacidad del buen criterio y velocidad de repuestas en la toma de decisiones de la gerencia, Sin embargo a fin de año pudimos contactarnos y obtener soluciones parciales a los problemas de costos y tener los balances a tiempo; debo recalcar que la repuesta y bondad del programa es buena, sin embargo por la falta de servicio deberemos buscar una alternativa en el año 2011..

También se adquirió un reloj de timbrado que tiene sus propio software para el registro y control de asistencia, Así se ha logrado un ahorro del tiempo de operación de contabilidad con datos más oportunos y confiables.

En este periodo la economía del país se mantuvo con muchas incertidumbres creada por los desaciertos del presidente Rafael Correa, su mala conducta con los estratos





productivos y el errado manejo político nacional e internacional, que con la economía del país desarrollan una constante incertidumbre social, y permanente especulación que tiene incidencia directa en la recuperación de cartera.

Para mejorar nuestra participación comercial, cambiamos las políticas de descuentos por pronto pago, esto incremento la rentabilidad del sub distribuidor, además de que ACSUIN mejoro su posición del mercado y la recuperación de cartera, haciendo posible cumplir con sus obligaciones nacionales e internacionales.

En la parte técnica debo expresar mis felicitaciones a la empresa, VALRESA que, permanentemente esta modernizando su tecnología, siempre aplicada al desarrollo de productos de calidad y de alto rendimiento; también es importante valorar su política de apoyo técnico a la sección comercial para mantener su imagen en el país a través su representante ACSUIN S.A.

El resultado de las acciones antes citadas son el incremento de las importaciones y ventas de los productos de la línea maderera VALRESA, mejoraron en promedio al 9%, y favorecidos por la estabilidad de euro frente al dólar, nuestro margen de utilidad subió en promedio al 5%.

La imagen de la empresa y la marca que representamos es considerado un aspecto importante, así la publicidad se considera un punto prioritario y se ha fortalecido, al dpto. de publicidad con la presencia de Jervís Estrella, que reingresa en reemplazo Pablo Trujillo que no cumplió con las responsabilidades asignadas; así se atendió a cada distribuidor, taller o concesionaria con relativa oportunidad, con un costo justificado y acorde a nuestro presupuesto.

El estado de las acciones adoptadas en el periodo se reflejan en el resultado del ejercicio económico 2010; es aceptable, con una variación por línea entre las que se debe considerar, el incremento de VALRESA en el 9% y el 12% en Glasurit, mismo que resultado muy bueno ya que se esperaba una caída de la línea en torno al 5%.

Gracias a la persistencia en el trabajo y superando todos los problemas anteriormente expuestos, la empresa ha logrado obtener un balance positivo con los totales generales, si comparamos nuestras ventas del periodo 2009 de \$3471419.91, contra \$3791383.10 tenemos \$319963.19 más, lo que significan un crecimiento del 9.22% dólares americanos y en la participación de utilidades un incremento del 60092.78 es decir \$45242.73 más, que significan el 39.39% de beneficio.



El estado de resultados del periodo 2010 lo detallo en el cuadro comparativo, contra el periodo 2009, que contiene las ventas, margen bruto y utilidad del ejercicio total.

	AÑO 2009	PORCENTAJE	AÑO 2010	PORCENTAJE	VARIACION	PORCENTAJE
VENTAS NETAS	3,471,419.91	100.00%	3,791,383.10	100.00%	319,963.19	9.22%
Margen Bruto	1,068,513.27	30.78%	1,159,866.96	30.59%	91,353.69	8.55%
UTILIDAD operacional	329,167.84	9.48%	315,741.67	8.33%	-13,426.17	-4.08%
UTILIDAD antes de participaciones	217,174.09	6.26%	283,137.62	7.47%	65,963.53	30.37%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	114,850.05	3.31%	160,092.78	4.22%	45,242.73	39.39%

En atención a la razonable liquidez de la empresa, la capacidad de solventar los problemas, la buena imagen que goza la empresa, así como la rápida respuesta con nuestros proveedores en la parte económica, considero que la empresa atraviesa por buenos momentos, con tendencia al crecimiento y mejores días.

Convencido de haber entregado mejor esfuerzo en favor de la empresa, se ha elaborado el presente informe del periodo en el que constan las principales acciones y resultados del ejercicio 2010, con veracidad absoluta; espero que el mismo sea de su total conformidad y me permito un hacer un espacio para expresar a todos los accionistas de la empresa, mis agradecimientos por la total confianza.

Muy Atentamente,



Edgar Beltrán Zapata

