Quito, a 24 de Abril del 2012

Señores,

Accionistas de ACSUIN S.A. Acabados y Suministros Industriales S.A.

Estimados.-

Cumpliendo con las normas vigentes de la ley de compañías, los estatutos y políticas de la empresa, pongo a su consideración el informe de labores y los resultados correspondientes al ejercicio 2011, el que para su mejor comprensión y revisión, adjunto el estado de los balances de resultados.

El 2011 fue un año difícil para la economía globalizada. Pero el Ecuador gozó de los ingresos estables por el alto precio del barril de petróleo y el manejo de un dólar depreciado generando buena liquidez que favoreció al sector comercial, tema favorable para todas las acciones de las empresas que tienen actividades similares a la nuestra.

Nuestro principal proveedor, BASF S.A. ha verificado que nuestra empresa en los últimos años, ha generado un crecimiento de ventas, mejorando el posicionamiento y la imagen de la marca GLASURIT, siendo merecedores de toda confianza y la ratificación de la distribución en el Ecuador. Por lo que mantiene intacto el crédito de BASF - BRASIL. Sirviendo como principal referente el total cumplimientos de nuestra empresa.

Por el tema de invasiones de más de 10 años de PINFRE, se dio por fin una solución, con la separación de este mal compañero de patio, repartiendo la zona a los dos distribuidores ACSUIN - ECUANOBEL, ACSUIN recibe cuatro provincias, Chimborazo, Pastaza, Bolívar, Morona Santiago y una mínima parte de Manabí, que si bien es cierto en los seis primeros meses debido a sobre stocks, por las ventajas de tener precios de liquidación del proveedor saliente no aportaron ventas representativas, pero con el trabajo realizado se captaron nuevos clientes, recuperamos la confianza y fidelización de los puntos existentes, en balance general la marca recupera el liderazgo y suma interesantes ventas.

La segunda línea en importancia, es la maderera, VALRESA, mantiene su presencia y tendencia en el mercado, crece gracias a la permanentemente innovación de su tecnología, siempre aplicada al desarrollo de productos de calidad y rendimiento; una relativa estabilidad del EURO que permite otorgar créditos de 30, 60 y 90 días más el personalizado servicio del Jefe técnico y comercial Bolívar Porras. Como resultado de las acciones antes citadas tenemos el incremento de las importaciones y ventas de los productos de la línea, que mejoraron en promedio al 14%, también es importante valorar la política del fabricante de constante apoyo técnico a la sección comercial propendiendo mantener su imagen en el país por medio de su representante ACSUIN S.A.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
18 MAYO 2012
OPERADOR 6
QUITO

Así también tenemos con regular participación a la línea automotriz "SALCOMIX", la Inmobiliaria "SUVINIL" de BASF S.A. en su orden. Sumando los productos complementarios tenemos las marcas 3M y KIMBERLY CLARK, que son afines a las líneas de pinturas que trabajamos y que por su alta calidad, nos permite mejorar el servicio en concesionarias, industrias, talleres, sub distribuidores, etc. Y permiten un crecimiento en ventas y todo gracias a que están bien manejados por la Sra. Ivonne, se constituyen verdaderos embeleses para captar nuevos clientes propios y las otras marcas con las que operamos.

En el segmento "GLASURIT, por la experiencia en el manejo de concesionarias y talleres se le asigna al señor Lorenzo Vinicio Rodríguez que dedique su esfuerzo a este sector, realizándolo positivamente, así también es continua notoria mejoría técnica Héctor Rodríguez, la contratación de Cristóbal Hurtado cuyo aporte mejora notoriamente las visitas a talleres y apoyo en la gestión diaria.

Por la ampliación de la zona asignada a ACUIN S.A se determina la necesidad de mejorar el servicio y decide enviar a la zona costa a Luis Piña para este periodo, resultando un aporte positivo al mantener intactos los Sub distribuidores existentes, sumando nuevas puntos de reventa y el afianzamiento de los clientes finales como: concesionarias y talleres con alta proyección de crecimiento de las ventas por línea.

APORTES POSITIVOS DE BASF S.A.

a.-El técnico de BASF, Mirko Simons suma sus auditorías y charlas a las empresas más representativas constituyendo 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 la distribución de zonas, en el conocimiento y correcto manejo del portafolio de productos, Alemán y Brasilero, el mercado acepta con muy buen agrado la calidad, sin embargo el incremento de precios del mes de Septiembre es un factor limitante para mejorar las ventas; las marcas locales con tecnologías medias y de menor calidad son altamente competitivas en función del beneficio precio.

c.-El valor agregado que ACSUIN ofrece al cliente por medio del tecnólogo Fredi Aguilar, que tiene a cargo el soporte técnico de los programas FORMIX bajo DOS o WINDOWS, el C.C.C. Centro de Costos por Consumo desarrollado y administrado por ACSUIN para la administración del taller así como el mantenimiento de las computadoras de los clientes con laboratorios, y sub distribuidores, además de la capacitación, asesoría al personal técnico y de colorimetría en la utilización de los sistemas de comunicación electrónico software según la necesidad.

d.- Con el aporte de los sub distribuidores, se incrementan las charlas técnicas para el cliente final en las diferentes ciudades y provincias, manejando nuevas prácticas y técnicas; presentando los nuevos

productos se fortalece el posicionamiento de la marca, mejorando la imagen y seguridad en el cliente al momento de decidir por una línea de productos, sumando la referencia de la calidad y el servicio.

La competencia tampoco descansa y enfrentamos fuerte presión en concesionarias de: PPG – COLPISA - ROBERLO – SIKKENS, DUPONT, SHERWIN WILLAMS que adquirió Pinturas Cóndor el líder del mercado ecuatoriano en pintura comercial.

El mantener en el mercado la línea SUVINIL, cada vez en más difícil, conlleva mucho tiempo y dinero, ya que por la indecisión de BASF-BRASIL este trabajo es parcial y sin la satisfacción de ACSUIN, sin embargo a pesar de todo siempre se suman buenas expectativas de negocio por continuar en competencia.

En lo concerniente a las herramientas, medios de operación y control, el sistema contable "CADILAC" no avanzo y lo mantuvimos tal como terminó el periodo anterior en el que no se implementaron los cambios ofrecidos por parte del Ing. Franklin Días, limitando la capacidad de repuestas y 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; más un nuevo compromiso para la implementación de los módulos contables con NIF, debo recalcar que la respuesta y bondad del programa es buena, por lo que se acepta renegociar el manejo del programa para los periodos 2012 y 2013.

En cumplimiento a la ley de derechos sobre la propiedad intelectual, es importante resaltar que, ACSUIN ha invertido en las licencias de funcionamiento individual para cada estación de trabajo así como las concernientes a la comunicación al servidor principal.

La imagen de la empresa y la marca Glasurit son considerados importantes, así la publicidad es un punto prioritario, apoyamos al Dpto. de publicidad que cuenta con Jervís Estrella en la instalación de letreros y pintura de logos y la de Oscar Chicaiza en el montaje y diseño de la publicidad que atendió a cada distribuidor, taller o concesionaria con relativa oportunidad y un costo justificado acorde a nuestro presupuesto. Desgraciadamente en el mes de octubre por indisciplina, abuso de confianza y falta de respeto a superiores Jervis debió salir de la empresa.

ACSUIN en procura de cumplir con las nuevas disposiciones del Ministerio de lo Laboral, y preparar adecuadamente al personal de la empresa, ha desarrollado el reglamento interno, mismo que está ingresado y sujeto a su aprobación, también se ha contratado los servicios del Ing. Alfonso Cañar para que implemente las políticas y normativas de control en seguridad industrial en las diferentes áreas de trabajo. Como resultado, los nuevos conocimientos generaron alta confianza y crearon responsabilidades que se aplicaran diariamente dentro y fuera de la empresa.

La persistencia en el trabajo ha permitido cumplir y superar los objetivos previstos para el ejercicio económico del periodo; por lo que, la empresa a logrado obtener un balance positivo con los resultados generales, si comparamos nuestras ventas del periodo 2010 de $3791383.10 contra $4649619,87 del 2011, se ha obtenido un crecimiento de $858236,77, lo que significan un crecimiento del 22,64% de ingresos netos en la participación de utilidades de $42470,64 en el 2010 a $48981,06 en el 2011, un incremento de $6510,42 lo que significan el 15,33% de beneficio para los trabajadores.

Por la capacidad de solventar los problemas, la coordinación del servicio técnico genera una imagen positiva en el mercado misma que favorece la aceptación de la empresa en cada cliente.

Para una mejor referencia del estado de resultados del periodo 2011, en anexo adjunto presento un recuadro comparado contra el periodo 2010, donde se refleja el contenido de las ventas, margen bruto y utilidad del ejercicio.

Basado en los positivos resultados económicos del presente periodo recomiendo a la junta general que las utilidades sean reinvertidas a fin de fortalecer la solidez económica de la empresa que estratégicamente robustecerán la capacidad de respuesta para otorgamiento de créditos así como mantener la estructura y filosofía de trabajo en una escala más alta.

Satisfecho por haber entregado mi mejor esfuerzo en las responsabilidades confiadas, he presentado con veracidad absoluta, el informe del período en el que constan las principales acciones y resultados del ejercicio 2011. Espero que el mismo sea de su total conformidad y me permito hacer un espacio para expresar a todos los accionistas de la empresa, mis agradecimientos por la total confianza.

Muy Atentamente,

Edgar Beltrán Zapata.

GERENTE

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

18 MAYO 2012

OPERADOR 6

QUITO

	AÑO 2010	%	AÑO 2011	%	Variación x periodos $	Variación x periodos %	Diferencia sobre ingresos
VENTAS NETAS	3.791.383,10	100%	4.649.619,87	100%	858.236,77	22,64%	
Costo de Ventas	2.631.516,14	69,41%	3.257.039,05	70,05%	625.522,91	23,77%	0,64%
Margen Bruto	1.159.866,96	30,59%	1.392.580,82	29,95%	232.713,86	20,06%	-0,64%
Margen Neto	1.159.866,96	30,59%	1.392.580,82	29,95%	232.713,86	20,06%	-0,64%
Gastos Administrativos y Ventas	836.729,34	22,07%	1.066.040,39	22,93%	229.311,05	27,41%	0,86%
Adicionales deducibles	40.000,00	1,06%	-	0,00%	-40.000,00	-100,00%	-1,06%
Adicionales no deducibles							
UTILIDAD OPERACIONAL	283.137,62	-7,47%	326.540,43	-7,02%	43.402,81	15,33%	0,44%
Participación Trabajadores	42.470,64	1,12%	48.981,06	1,05%	6.510,42	15,33%	-0,07%
Gastos No Deducibles	12.604,05	0,33%	136.982,69	2,95%	124.378,64	986,81%	2,61%
Otros no deducibles	20.000,00	0,53%	-	0,00%	-20.000,00	-100,00%	-0,53%
Deducción Incremento empleados	2.715,02	0,07%	24.845,54	0,53%	22.130,52	815,11%	0,46%
UTILIDAD GRAVABLE	270.556,01	7,14%	389.696,52	8,38%	119.140,51	44,04%	1,25%
IMPUESTO A PAGAR	67.639,00	1,78%	93.527,16	2,01%	25.888,16	38,27%	0,23%
RETENCIONES EN LA FUENTE	26.552,33	0,70%	34.587,95	0,74%			0,04%
ANTICIPO A LA RENTA	5.312,54	0,14%	10.198,40	0,22%			0,08%
IMPUESTO A PAGAR	**35.774,13**	**0,94%**	**48.740,81**	**1,05%**			0,10%