Quito a 17 de Marzo del 2013

Señores,

Accionistas de acabados y suministros industriales s.a.

De mis consideraciones.-

En cumplimiento con la ley de compañías vigente en la República y de la misma manera acatando las disposiciones de la junta de accionistas y del directorio, presento el informe de labores del periodo 2012, adjunto los correspondientes balances del ejercicio para su revisión y consideración.

El alcance de los objetivos previstos para el ejercicio económico 2012 materia del siguiente informe se resumen a continuación: El principal proveedor de nuestra empresa, La multinacional BASF S.A. a finales del 2011, en consideración a que no podemos ser competitivos para la ingresar el sistema base agua y que no puede mejorar los precios decide eliminar el margen de la intermediación por la logística de Basf Brasil para que Ecuador pueda trabajar en forma directa con Alemania, asistido por la gestió n de en lace con Basf Química Colombiana.

Considerando que ACSUIN, ha crecido en la cantidad de sub distribuidores en la zona asignada, consecuentemente el volumen de ventas y que obligados por las circunstancia debemos cambiar de proveedor se decide, poder garantizar el abasto de productos complementarios con el portafolio de Brasil, que a esa fecha es la primera fuerza de ventas de nuestra empresa, se decide aumentar el monto de los pedidos de las tintas y complementarios Glasurit, por lo que para fin de año 2011 y los inicios de del 2012 tenemos un inventario físico promedio de cuatro a cinco meses y una programación para Brasil para aproximadamente seis meses, Sin embargo por la nueva condición de BASF Brasil, esta se obliga a re estructurar sus diferentes departamentos; Por lo que las programaciones de ACSUIN no tienen la respuesta inmediata, tanto de la producción como de los embarques.

La situación de Basf Brasil debilita nuestra capacidad de respuesta al mercado y comenzamos a desabastecerlo; para cubrir en algo la situación nos obligándonos a liquidar existencias de productos de costo alto a menor precio. Comprar producto a ECUANOBEL, etc. También sin tiempo para investigar la aceptación del nuevos productos, desesperados hicimos programaciones de compra a Alemania, parte del portafolio no conocíamos y debimos

únicamente considerar los contratipos en función del costo, confiando en la calidad de BASF. Para fin de año estábamos recibiendo producto de Los dos países y en algunos casos duplicados y triplicados lo que sumo excesivamente nuestro inventario con las complicaciones de liquides para el año 2013.

La línea de maderera VALRESA, gracias a una relativa estabilidad del EURO y la protección de ACSUIN al diferencial cambiario, genera mayor participación porcentual de la rentabilidad al final del periodo en el 31%, todo basado en la política del servicio personalizado que acertadamente lo ejecuta el jefe técnico comercial Bolívar Porras.

La Línea Tinting, Salcomix para el segmento de combate, tenemos un ligero crecimiento en el portafolio de productos, porque los MS o económicos de Glasurit pasan a formar parte del portafolio SALCOMIX, estamos comprometidos y preocupados de promocionar el sistema al mercado, mejorando la participación de la línea con un crecimiento del 50% al mercado.

En el segmento Inmobiliario, SUVINIL, nuestra participación del mercado es muy pobre con apenas 1% de participación; durante varios años hemos pedido a Brasil nos confirme la distribución total del país, no se han pronunciado ni decidido, solamente a final de año confirman su visita a Ecuador en febrero 2013 para conversar y decidir sobre el tema pendiente.

En los productos varios, debemos resaltar a las marcas, 3M y Kimberly Clark por la excelente calidad así como también la buena gestión de negociación de la Sra. Ivonne Beltrán; que ha conseguido un valor competitivo, sumando un incremento arriba del 80% y 50% respectivamente, en las ventas totales que generalmente con la línea 3M se promueve a los mismos clientes, concesionarias, industrias, talleres, sub distribuidores etc. Con Kimberly en su mayoría se busca nuevo mercado y un bajo porcentaje se dirige al mismo sector de 3M.

Por la experiencia en el manejo de concesionarias y talleres del señor Lorenzo Vinicio Rodríguez, se le asigna la responsabilidad de atención a este tipo de clientes, quien con el aporte técnico de los compañeros de ACSUIN y apoyo externo de BASF Ecuatoriana dedica su esfuerzo a este sector, los resultados han sido aceptables, suficiente para mantener la buena relación con cada aliado comercial alcanzando los objetivos, también en necesario tomar en cuenta que es notoria la mejora continua Héctor Rodríguez y Cristóbal Hurtado que ya aportan notoriamente en la cantidad de visitas a talleres y sub distribuidores. En la zona asignada a Luis Piña los resultados no son los esperados si bien se cubrió la necesidad de mejorar el servicio, el resultado de la gestión comercial no es lo esperado, por la nueva ley de tránsito y la presencia de la competencia, los puntos de venta existentes no suman incrementos en sus ventas.

En lo concerniente a las herramientas, medios de operación y control, el sistema contable "CADILAC" avanzó muy poco, se migro a la nueva actualización con la esperanza de que este cambio solucione todos los problemas de años anteriores, sin embargo, tal como termino el periodo anterior al fin del ejercicio el promedio de los costos estuvo mal, limitando la velocidad de repuesta a la gerencia, sin obtener los balances a tiempo y la toma de decisiones. Esperamos que el Ing. Franklin Dias de solución definitiva a los problemas.

En aplicaciones a las disposiciones gubernamentales sobre los derechos de autor, nuestra se ha preocupado de cumplir con la ley y tener al día todas las licencias de todos los programas que utiliza

APORTES TÉCNICO POSITIVOS

a.-El aporte técnico de BASF, a cargo de Mirko Simons que sumado al de nuestro personal no puede sumar ventas porque sus soporte y charlas a las empresas más representativas no tienen el efecto representativo en el balance comercial, por la situación crítica existente, la baja de existencias provocado por la reestructuración de BASF Brasil.

b.- Sin embargo se aprovecha el tiempo para trabajar con los técnicos de Glasurit en la distribución de zonas, en el conocimiento y correcto manejo de los productos de los portafolios de productos, Alemán, el mercado acepta con muy buen agrado la calidad de

Alemania, sin embargo el incremento de precios es un factor limitante para mejorar las ventas, las marcas locales de tecnologías medias tienen menor calidad pero son económicas hasta en 50%.

Es importante destacar el valor agregado que ofrecemos al cliente con el aporte del tecnólogo Fredi Aguilar, que en este año se ve relativamente fortalecido a fin de año por la migración de los programas FORMIX al COLOR SEARCH en versión SQL, instalando y asesorando a los laboratorios de concesionarias, puntos de venta de ACSUIN y sub distribuidores.

La competencia tampoco descansa y enfrentamos fuerte presión en concesionarias de: PPG – COLPISA - ROBERLO – SIKKENS, DUPONT, SHERWIN WILLAMS.

Mantener la imagen de la empresa y la de la marca Glasurit es muy importantes, por lo que la publicidad de la marca es un punto prioritario, fortalecemos al dpto. de publicidad conformado por Kevin Puyol en la instalación de letreros, pintura de logos y la de Víctor Robalino para diseño y montaje publicitario aprobado por cada sub distribuidor, taller o concesionaria siempre procurando un costo justificado acorde a nuestro presupuesto.

En las cuentas de resultados, comparados nuestras ventas del periodo 2011 suman $4649619,87 contra 5552973.14 del 2012, obteniendo un crecimiento de $903353,27, lo que

significa un crecimiento del 19,43% de ingresos netos, en la participación de utilidades es de, $48981,06 en el 2011 a $65643,45 en el 2012, que representa un incremento de $16662,39 lo que significan el 34,02,% de mayor beneficio para los trabajadores.

COMPARATIVO DEL ESTADO DE RESULTADOS
AÑO 2011- 2012

	AÑO 2011	%	AÑO 2012	%	VARIACION	PORCENTAJE
					2011-2012	INCREMENTO
VENTAS NETAS	4.649.619,87	100%	5.552.973,14	100%	903.353,27	19,43%
Costo de Ventas	3.257.039,05	70,05%	3.771.869,98	67,93%	514.830,93	15,81%
Margen Bruto	1.392.580,82	29,95%	1.781.103,16	32,07%	388.522,34	27,90%
					-	
Margen Neto	1.392.580,82	29,95%	1.781.103,16	32,07%	388.522,34	27,90%
Gastos Administrativos y Ventas	1.066.040,39	22,93%	1.343.480,15	24,19%	277.439,76	26,03%
Adicionales deducibles	-		-		-	
Adicionales no deducibles			-			
UTILIDAD OPERACIONAL	326.540,43	-7,02%	437.623,01	-7,88%	111.082,58	34,02%
Participación Trabajadores	48.981,06	1,05%	65.643,45	1,18%	16.662,39	34,02%
Gastos No Deducibles	136.982,69	2,95%	144.238,44	2,60%	7.255,75	5,30%
Otros no deducibles	-	0,00%	-	0,00%	-	
Deducción Incremento empleados	24.845,54	0,53%	3.245,00	0,06%	-21.600,54	-86,94%
UTILIDAD GRAVABLE	389.696,52	8,38%	512.973,00	9,24%	123.276,48	31,63%
IMPUESTO A PAGAR	93.527,16	2,01%	113.313,79	2,04%	19.786,63	21,16%
				0,03%		
RETENCION EN LA FUENTE CLIENTES	**34.587,95**		**44.628,80**			
ANTICIPO A LA RENTA	**10.198,40**		**4.428,48**			
IMPUESTO A PAGAR	**48.740,81**		**64.256,51**			

Recomendaciones.- Considerando que ACSUIN continuará creciendo en la apertura de más puntos de Sub distribución, Talleres Múlti marcas y Concesionarias de Vehiculos, es importante resaltar que va a necesitar incrementar máquinas de colorimetría del sistema Mixing Glasurit y Salcomomix, me permito

sugerir, reinvertir la suma 46.700,00 USD que corresponden a una parte del producto de las utilidades, en el ejercicio, mejorar el sistema de control de consumos en los laboratorios para mantener los costos más bajos a favor del cliente.

Con la satisfacción de haber entregado mi mejor esfuerzo a las responsabilidades confiadas por los accionistas, he presentado con veracidad absoluta el informe del periodo en el que resumo las acciones más importantes y los resultados del ejercicio 2012.

Aprovechando este documento, me permito expresar a todos los accionistas de la empresa, mis sinceros agradecimientos por la total confianza y apoyo ofrecido en este difícil periodo.

Atentamente,

acsuin
ACABADOS Y SUMINISTROS INDUSTRIALES

[illegible] Zapata
GERENTE