

Quito a 25 de Abril del 2009

Informe correspondiente al periodo enero a diciembre 2008

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

Con el mayor agrado y en cumplimiento a las normas legales vigentes en la ley de compañías y con los estatutos de la empresa, presento el informe de labores correspondiente al ejercicio 2008, adjuntando el estado de los resultados.

Iniciamos el periodo con mucha tranquilidad debido a la ratificación del crédito otorgado por nuestro principal proveedor, BASF BRASIL. La buena imagen y presencia en el mercado de la línea, de re pintura automotriz GLASURIT, la regular aceptación de SALCOMIX y SUVINIL, sumando la excelente calidad y el buen momento de nuestra representada Española, VALRESA

Con la primera línea de trabajo tenemos relativos problemas el poco aporte de Roberto Sánchez y Héctor Rodríguez que logran engranar positivamente en el periodo laboral, el primero sumo a sus problemas el aspecto social, disciplinario y animadversiones con compañeros por lo que, se decidió su separación de la empresa.

LOA ASPECTOS POSITIVOS

a.- Se trabaja con los técnicos en la supervisión total en el correcto manejo de los productos **Glasurit**, tanto en el portafolio de productos de Alemania y Brasil, el mercado acepta de buen agrado la calidad de Alemania sin embargo el precio es un factor limitante para seguir compitiendo con las marcas locales que tienen calidad inferior pero sus precios muy por abajo.

b.- Se considera la necesidad y procede a adecuar nuestras instalaciones, ampliación de las bodegas en la matriz, la construcción de dos laboratorios para la línea Glasurit y Valresa mas la sala de capacitación, todo esto fue concluido en el 95% hasta fin de año, el 5% pendiente serán concluidos en el nuevo periodo 2009, en el aspecto de formación al personal trabajamos con el tecnólogo Fredi Aguilar quien tiene a cargo enseñar y asesorar en la utilización de los medios de comunicación electrónica

c.- Las implementaciones de nuevas prácticas técnicas con los productos fortalecen y el posicionamiento de la marca mejorando la imagen y seguridad del cliente al momento de elegir una línea de productos y la calidad del servicio.

ASPECTOS NEGATIVOS

Todo nuestro trabajo realizado en conjunto entre los técnicos y gerencia se ven comprometidos en una situación difícil por el fuerte incremento de precios generados por la crisis mundial y el incremento incontrolable del petróleo que llego en el mes de julio a \$145 USD por barril; esta parte fue muy grave porque el cliente preocupado por sus costos, busco nuevas alternativas en el mercado para contrarrestar esta situación.



Con la mejor intención de salvar nuestro mercado, mejoramos la estrategia del acompañamiento técnico al cliente implementando con cada uno el mejoramiento de consumos y gestión de taller, llegando al objetivo en forma parcial generando una relativa conformidad en varios clientes y fría aceptación en otros, donde por el poco aporte de los maestros no pudimos obtener el mejor resultado. Además con la intención de recuperar liquides se decidió lazar una promoción del 5% descuento por el pronto pago del cliente.

Recuperar el mercado de la línea SUVINIL, constituye una difícil tarea, conlleva mucho tiempo y dinero, este trabajo consigue su objetivo parcialmente y no es de total satisfacción de ACSUIN ni de BASF BRASIL, nuestra evaluación es que estos resultados son producto de la mala imagen generada en años anteriores, sin embargo en conversaciones con Brasil dejamos la puerta abierta a que el 2009 podamos trabajar otras zona del país para mejorar la imagen de la marca y sin dudas nuestros montos de ventas.

El sistema contable CADILAC avanza muy lentamente en las correcciones y/o implementaciones de los módulos en forma similar al periodo anterior, limitando la capacidad del buen criterio y velocidad de repuestas en la toma de decisiones de la gerencia. A fin de año a duras penas pudimos tener los balances a tiempo, sin embargo debo recalcar que la repuesta y bondad del programa es buena, esto significa que en poco tiempo y paciencia de nuestro lado y una buena dedicación del programador del sistema, este quedara totalmente terminado y a nuestra entera satisfacción.

En la política económica general, el país con el gobierno de Rafael Correa en el periodo siembra muchas incertidumbres para la empresa en general, Los asambleístas confunden leyes y otros puntos creando un fuerte temor, mismo que pone al Ecuador en un alto riesgo según datos entregados por el Banco Central del Ecuador alcanzó los 5055 puntos el índice más alto de la historia del país y de Sud América.

La incomprendida política de Rafael Correa, la mala conducta con todos los estratos sociales y el errado manejo político nacional e internacional, conducen a la economía del país por medio de una constante zozobra y son motivos para la especulación en todos los niveles inimaginables incrementan la dificultad a la hora de recuperación del dinero en cartera.

Debimos limitar los créditos, afectando directamente a las ventas, debemos crear políticas de descuentos por pronto pago en procura de mejorar el costo del sub distribuidor y la atención de los clientes. De esta manera para ACSUIN es posible cumplir con sus obligaciones con los proveedores nacionales e internacionales.

Las importaciones de la línea maderera Española, desde medio año mejoraron nuestro margen de utilidad por tendencia a la baja del euro frente al dólar. También debo expresar mis agradecimientos a la empresa, española VALRESA que, mantiene su calidad y política de apoyo como norma de mantener sus clientes a través su representante en Ecuador ACSUIN S.A.

En el mejoramiento de la imagen de la empresa, la publicidad se considera un punto prioritario y es fortalecida, con la implementación del dpto. de diseño y publicidad manejado por Diego Valencia y Jervis Estrella sirviendo a cada distribuidor, talleres o concesionarias que han podido atender las demandas en forma oportuna en menor tiempo y costo, es decir, justificada y acorde a nuestra filosofía.

Las oportunas acciones tomadas en periodo laborado se reflejan en el estado de resultados del ejercicio económico 2008, el mismo es positivo, tenemos un incremento de general de las ventas del 10.5% en relación al periodo 2007, que significan \$311.449,00 americanos y para la participación de utilidades un crecimiento del 17.9% que significan alcanzar la suma de \$106.617. Todo esto a pesar de los problemas anteriormente expuestos. La empresa ha logrado

crecer mejorando un buen porcentaje en algunos segmentos y líneas gracias a la constante presencia de nuestros técnicos de la empresa en cada cliente y la proyección de mejorar el suministro de nuestros productos en propios puntos de venta, sitios de sub distribución y el consumo en toda la región.

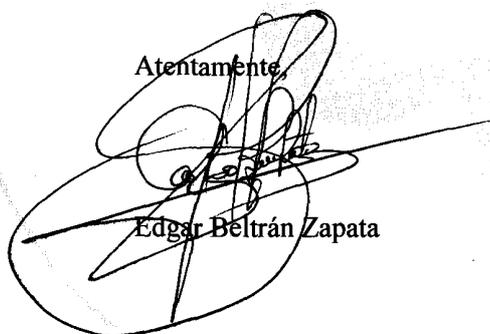
El estado de resultados por las ventas y gastos totales del periodo 2008 están detallados en el cuadro comparativo, periodos 2007- 2008

PERIODO	2007		2008		27.86%	DIF/VENTA	T. VARIACION
TOTAL VENTAS NETAS	2967694	100%	3279151	8.05%	-311456	-10.49%	
MARGEN BRUTO	818727	27.59%	913442		-94715	-11.57%	
UTILIDAD OPERATIVA	278031	9.37%	263988		-14041	-5.05%	
UTILIDAD ANTES DE PARTICIP	261677	8.82%	178626	5.45%	-83050	-31.74%	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	176041	5.93%	106616	3.25%	-69423	-39.44%	

Para completar la gestión del ejercicio y en atención a la necesidad de mejorar la imagen de la empresa así como la rápida respuesta en el aspecto económico, expongo mi recomendación para la recapitalización, reinvertir \$70.000,00 para alcanzar 470.000 USD de capital pagado, estos serán tomados de las utilidades del ejercicio 2008.

Habiendo realizado el mejor esfuerzo por la empresa y detallando en el presente informe las diferentes acciones y resultados del ejercicio 2008, con absoluta verdad, estoy convencido que el mismo será de su conformidad; aprovecho esta oportunidad para expresar mis agradecimientos a la confianza depositada en mi persona.

Atentamente,



Edgar Beltrán Zapata

SUPERINTENDENCIA DE CIAS.
DIVISION INFORMATICA
30 ABR. 2009
Mercy Cruz