

Quito a 16 de mazo 2016

Señores,

Accionistas de ACSUIN SA, acabados y suministros industriales s.a.

De mis consideraciones.-

Cumpliendo con lo dispuesto en la ley de compañías vigente y las disposiciones de la junta de accionistas; con el mayor agrado presento el informe de labores que corresponde al periodo 2015; del mismo para su revisión y consideración adjunto los balances del ejercicio.

Los resultados alcanzados en el ejercicio económico dos mil quince, se resume en el siguiente informe: es de su conocimiento que las normativas vigentes en el dos mil catorce restringen las importaciones, limitando las ventas de nuestro portafolio mediante el racionamiento de las cantidades solicitadas por el sub-distribuidor hasta buscar nuevos productos que los remplacen; solo a fin del periodo pudimos tener un 80% de alternativas que podríamos ingresar al país. En el dos mil quince, las nuevas opciones son europeas de producción BASF de alta tecnología que consideramos serían las más adecuadas en calidad para ingresar y satisfacer al mercado.

En el periodo dos mil quince nuestra gestión inició con pruebas internas, capacitación de técnicos y aplicaciones en talleres, todo esto con resultados positivos; a pesar de la aceptación de la calidad de los productos se debió considerar que, el mercado Glasurit ha sido reemplazado por productos "SHERWIN WILLAMS", "CARALS" "UNITHANNE" "IXELL" entre otras marcas de la competencia y, con menos precio. Por esta razón en mutuo acuerdo, ACSUIN y BASF a inicio de año consideran que no se debe aplicar el incremento de precio programado para enero y al contario debemos equiparar nuestro precio al de la competencia.

Por las consideraciones anotadas no se aplicó el incremento programado, y se decide hacer una reducción parcial de los precios de BASF Alemania/Colombia, con la cual, a su vez, ACSUIN también se compromete a aportar con una disminución porcentual similar, afectando a una mejor condición final del PVP. La revisión se demoró cerca de ocho meses y se la pudo aplicar por el mes de octubre, los resultados no se pueden evaluar debido a que se trata de un nuevo portafolio y la inducción requiere de tiempo y demostraciones para regenerar la demanda. Aspiro que los esfuerzos tendrán los resultados esperados en el nuevo período 2016.

En la zona de la costa, se cubrió la necesidad de mejorar el servicio técnico del repinte automotriz, pero el resultado de la gestión comercialmente no es el esperado, la ventas

se mantienen bajas, parte de la situación es debido a que ha afectado la aplicación de la nueva ley de tránsito que reduce los límites de velocidad disminuyendo el número de accidentes sumando la mayor presencia de nuevas marcas de productos alternos que oferta la competencia con mejores márgenes de utilidad, por lo que los puntos de venta de la sub-distribución se cambian de marca y perdemos montos de venta.

Referente a las herramientas de operación y control administrativo, migramos el sistema contable, ha mediados del periodo dos mil catorce se inició el cambio de programa con la Cía. MBA con el que se consigue mejores resultados de seguimiento, balances y reportes en el periodo.

También es de considerar el valor agregado que ACSUIN SA ofrece al cliente con el aporte del tecnólogo Fredi Aguilar, que hace una constante actualización del sistema de colorimetría, se repara equipos de los laboratorios, oficinas comerciales, ente otros; en este año se está instalando a selectos clientes el programa PROFIT MANAGER de BASF SA, que ha Liberado parcialmente las licencias de uso del programa. Es importante mencionar que este servicio es cada vez más necesario, por la expectativa y necesidad de mantener el uso del sistema que beneficia en la velocidad en la elaboración de colores, control de costos por O.T. entre otras opciones.

En el sector de la línea maderera VALRESA, que durante catorce años de trabajo a basado su crecimiento en la parte técnica personalizada y el servicio de venta directa, mantiene su posición de estrategia con los asistentes de ACSUIN Eduardo Chimbolema, Christian Chipantaxi y el líder Ing. Julio Coronel, más el trabajo de sub-distribución de realiza QUIMRESA con Bolívar Porras e Ivonne Beltrán. Debo resaltar que en este periodo la economía europea es estable con una divisa bastante estable con muy pocas variaciones, afectando positivamente la rentabilidad de ACSUIN por el diferencial cambiario.

En la línea de repintura "SALCOMIX" para el segmento de combate, el precio se mantiene estable, sin embargo tenemos problemas por la eliminación de tintas muy necesarias que por normativa europea salen de producción debilitando nuestro portafolio de productos cómo en la participación del mercado, en el caso de colores rojos y amarillos, BASF desarrolla nuevas alternativas para compensación desgraciadamente con precios muy altos para el tipo de producto que está ubicado en un segmento medio es decir, no es un producto de alta calidad y tampoco es económica.

La línea arquitectónica, la marca SUVINIL de BASF, que lleva muchos años de trabajo y que por situaciones internas administrativas de BASF se mantiene sin mucho éxito, en este periodo debido a las normativas gubernamentales a las importaciones y que son de su conocimiento, se pone muy complicada porque no se puede mantener un portafolio completo de productos y no es posible atender la demanda normal del cliente

con la consecuente reticencia o mala aceptación de los consumidores que reducen los pedidos de los productos o prefieren comprar a la competencia.

Basf Brasil, reconsiderado su posición anterior del año dos mil catorce, de suspender el suministro para Ecuador, muestra su interés de continuar despachando los productos SUVINIL por lo que se ha realizado varios acercamientos y evaluaciones de la legislación ecuatoriana para importaciones intentando retomar el negocio de la línea, todo esto sin mayores resultados razón por la que a fin de año se considera que independientemente de las acciones y resultados, consientes que ya nuestras existentes están caducadas y que será muy difícil salir del producto en el futuro. Se proyecta que en el 2016 se liquidará la línea con el 40%, 50% Y 70% de descuento.

El producto complemento inmobiliario BLATEM, es bueno, los ítems que ya se venden en el mercado trabajan bien y son del agrado del pintor, para las pinturas que se deben sustituir a SUVINIL las mismas están con mayor precio por lo que, contando con el total apoyo de los ejecutivos de la empresa española, se envía muestras de los contratipos para que se revise la calidad y precios a fin que puedan enviar nuevas alternativas de los desarrollos de la línea.

Hemos recibido las últimas muestras y precios de las pinturas BLATEM; tanto la calidad y el precio están bien, se percibe una alta expectativa y una buena posibilidad de venta para los siguientes periodos,

Los productos de las marcas, 3M y KIMBERLY, por la misma legislación del gobierno tienen un problemas de falta de existencias y de la misma manera que la en las otras línea perdemos ventas reduciendo nuestra posición en el mercado captado por marcas que ingresan de contrabando; sumado que los proveedores para conceder mejores precios exigen volumen, más a esto se suma la salida de los vendedores que se van a la competencia. Esto nos obligó a fin de año a contratar nuevos vendedores y formarlos desde la base perdiendo la buena gestión que se venía realizando.

Considerando que es muy importante mantener la imagen de la empresa y de las marcas que representamos, ha mediado de año se programa e inicia la renovación de la publicidad en el segmento más importante, Glasurit, atendido por Kevin Puyol en la instalación de letreros con logos, y pintura de fachadas en talleres Sub-distribuidores y concesionarias, en el aporte de diseños de logos, imágenes y textos para la actualización de la página WEB de la empresa se delega la responsabilidad al señor Martín Chicaiza y Fredi Aguilar como supervisor y editor

En atención a las disposiciones gubernamentales y sobre los derechos de autor, nuestra empresa esta cumpliendo con la ley, tenemos al día todas las licencias de todos los programas que utiliza en sus actividades informáticas.

Si revisamos el comparativo de las cuentas de resultados del periodo, observamos que, las ventas del periodo 2014 suman \$. 5347542.69, contra \$. 4950609.92 del 2015, obteniendo una reducción de \$.396932.77, lo que significa un decrecimiento del 7.42% de ingresos netos; en la participación de utilidades, en el 2014, se logra \$96089.93, contra 60.588,75 que representa una reducción de 35501.18 equivalente al 36,95% de reducción del beneficio para los trabajadores.

Para facilitar la comprensión de lo expuesto, expongo un cuadro comparativo de los resultados.

COMPARATIVO ESTADO DE RESULTADOS 2014 - 2015

	AÑO 2014	%	AÑO 2015	%	VARIACION %	
VENTAS NETAS	5,347,542.69	100%	4,950,609.92	100%	-396,932.77	-7.42%
Costo de Ventas	3,472,529.35	64.94%	3,410,070.81	68.88%	-62,458.54	-1.80%
Margen Bruto	1,875,013.34	35.06%	1,540,539.11	31.12%	-334,474.23	-17.84%
Margen Neto	1,875,013.34	35.06%	1,540,539.11	31.12%	-334,474.23	-17.84%
Gastos Administrativos y Ventas	1,234,413.82	23.08%	1,136,614.13	22.96%	-97,799.69	-7.92%
Gastos deducibles	1,147,936.91		1,107,642.80		-40,294.11	-3.51%
Adicionales no deducibles	86,476.91		28,971.33		-57,505.58	-66.50%
UTILIDAD OPERACIONAL	640,599.53	11.98%	403,924.99	8.16%	-236,674.54	-36.95%
Participación Trabajadores	96,089.93	1.80%	60,588.75	1.22%	-35,501.18	-36.95%
Gastos no deducibles	86,476.91		28,971.33		-57,505.58	-66.50%
Deducción Incremento empleados	-		-		-	0.00%
UTILIDAD GRAVABLE	630,986.51		372,307.57		-258,678.94	-41.00%
IMPUESTO A PAGAR	138,817.03	2.60%	81,907.67	1.65%	-56,909.37	-41.00%
RESULTADO DE EJERCICIO	405,692.57	7.59%	261,428.58	5.28%	-144,263.99	-2.31%
RETENCIONES EN LA FUENTE CLIENTES	44,339.53		38,258.72			
ANTICIPO A LA RENTA	4,124.10		5,640.62			
IMPUESTO A PAGAR	90,353.40		38,008.33			

NO DEDUCIBLES		
PROVISION CUENTAS		
INCOBRABLES	29,070.69	-
PROVISION JUBILACION		
PATRONAL	18,095.21	18,645.84
ANALISIS VNR	12,064.08	-
GASTOS CAJA CHICA Y OTROS	27,246.93	10,325.49
PROVISION OBSOLESCENCIA	-	-
TOTAL NO DEDUCIBLES	86,476.91	28,971.33

Preocupación.- Debido que somos una empresa importadora, las decisiones del gobierno tendientes a regular la balanza de pagos del país a afectado fuertemente la importación, estamos trabajando para compensar los productos que estamos afectados, para retomar el volumen de ventas de la empresa, es difícil tarea y existe el alto riesgo de no recuperar la posición del mercado por la dependencia de la aceptación de nuevo portafolio y el precio bastante arriba del promedio de la competencia.

Convencido de haber aplicado mi mejor esfuerzo y que se han tomado las mejores decisiones para enfrentar las dificultades enunciadas y siempre procurando proteger los intereses de los accionistas, he expuesto con realidad absoluta el informe de los resultados del periodo 2015, del que se ha resumido las acciones más importantes.

Aprovecho para expresar a los accionistas de la empresa, mis reconocimientos por la oportunidad, paciencia y confianza ofrecida en este periodo.

Atentamente,

Edgar Beltrán Zapata

GERENTE