

Quito, a 24 de febrero 2017

Señores,

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

De mis consideraciones.-

Para conocimiento de la junta de accionistas y en cumplimiento con el artículo 279 de la ley de la Súper intendencia compañías, con el mayor agrado presento el informe de labores que corresponde al periodo 2016; para su consideración, adjunto los balances del ejercicio.

En este periodo continuamos con la promoción de los nuevos productos del portafolio Alemán, que consideramos más adecuados para remplazar a los de Brasil.

El dos mil dieciséis nuestra gestión inició soportando la crisis económica y la arremetida de pinturas "SHERWIN WILLAMS", "CARALS" "UNITHANNE" "IXELL" "AXALTA" entre otras marcas de la competencia que con menor precio ingresa fácilmente, más la continuación de la invasión de territorio por nuestro compañero de patio ECUANOBEL.

Las alianzas de trabajo con las empresas multinacionales. GENERAL MOTORS Y HYUNDAI, no dan los resultaos esperados, estas empresas no venden, en lugar de crecer perdemos ventas y la participación del mercado.

En la zona de la costa se ha mejorado el servicio técnico del repinte automotriz, pero el resultado de la gestión comercialmente no es el esperado, en las ventas ya que el precio es el primer competidor de nuestro producto.

ACSUIN S.A. ofrece al cliente cómo valor agregado, el sistema "PROFIT MANAGER" desarrollado por BASF; importante para el control administrativo y colorimetría en locales comerciales, requiriendo de licencias de uso del programa. El sistema aporta y beneficia en la velocidad en la elaboración de colores, maneja el control de costos por O.T. entre otras opciones.

La línea "SALCOMIX" que BASF tenía como alternativa de combate, vende a la firma AKZO NOBEL, nos quedándonos con mucha tinta, por lo que se decide que, para salir de esos productos aumentar los descuentos es decir, aumentar el descuento al sub-distribuidor para reducir el precio al consumidor final, para intentar recuperar liquidez, más aún tenemos problemas por la eliminación de tintas y la escasas de algunas muy necesarias que por normativa europea de control de contenido de plomo salen de producción debilitando nuestro portafolio de productos cómo en la participación del mercado, en el caso de colores rojos y amarillos.

BASF a nivel mundial dispone de otras marcas alternativas, las mismas que se analizan para sustituir a SALCOMIX, la decisión presentará a consideración en los primeros meses del 2017. Ente las posibilidades esta la marca de Pinturas LIMCO de USA, misma está ubicado en un segmento medio es decir, es un producto de calidad económica.

En la línea arquitectónica, PINTURAS SUVINIL, que lleva muchos años de trabajo y que por situaciones internas, normativas del gobierno y administrativas de BASF se mantiene muy complicada porque no se puede mantener un portafolio completo de productos y no es posible atender adecuadamente la demanda normal del cliente.

Considerando que, nuestras existentes están caducadas y que es muy difícil vender la línea incompleta, Se decide liquidar con el 45%, 50% Y hasta 70% de descuento para los productos con mayor antigüedad. A fin de año se retoma conversaciones con BASF Brasil y se avizora la posibilidad de reimportar la línea, para lo que se está respaldando la documentación necesaria en procura que el INEN valide la normativa de calidad de Brasil como alternativa a la ecuatoriana.

Las PINTURAS BLATEM, tienen buena calidad, se elaboró e importó varios contratipos para sustituir a los de SUVINIL; no alcanzaron los niveles de resistencia más la afectación del precio internado, que resultado más alto, decidiendo no traer más estos ítems.

Contando con el total apoyo de los ejecutivos de la empresa española, se adquiere los complementarios, los que tanto en la calidad y precio están bien, los productos ya se venden en el mercado trabajan bien y son del agrado del pintor percibiéndose una alta posibilidad de venta para los siguientes periodos.

Los productos de las empresas, 3M y KIMBERLY, ha logrado superar los problemas de falta de existencias, pudiendo completar las existencias y acceder a mejores ventas recuperando posición en el mercado, sin embargo la crisis económica del país que es notoria obliga a que las empresas que requieren de este portafolio, limitan sus adquisiciones y/o adoptan la posición de buscar producto más económico beneficiando a marcas que ingresan de contrabando o más económicos,

A esto de suma que los proveedores para mejorar nuestros costos, exigen un volumen, de compra más alto, el cambio de vendedores retrasó la capacidad de comercialización de la empresa para conseguir mejores ventas, las que poco a poco han mejorado gracias a un esfuerzo de ACUINA y la buena gestión que se ha realizado.

Es muy importante la consideración por mantener la imagen de la empresa así como de las marcas que representamos, por lo que en este año se programa la renovación de la publicidad en el segmento más importante, GLASURIT, en la instalación de letreros con logos, y pintura de fachadas en talleres Sub-distribuidores,

De la misma manera se ha renovado los diseños de logos, imágenes y textos en la página WEB de la empresa bajo la responsabilidad de lo señores Martín Chicaiza y Fredi Aguilar como diseñados y editor respectivamente.

En atención a las disposiciones gubernamentales y sobre los derechos de autor, nuestra empresa esta cumpliendo con la ley, tenemos al día las licencias de todos los programas que utiliza en sus actividades informáticas incluyendo las herramientas de operación y control administrativo propio de la empresa MBA que estamos utilizando desde al 2014, de donde obtenemos los balances y reportes en el periodo.

Revisando el comparativo de las cuentas de resultados en los tres últimos periodos, observamos la tendencia y caída en las ventas, en el 2014 suman \$. 5347542.69, contra \$. 4950609.92 del 2015, y 4245 467.85 en el 2016, en este último se ha obtenido una reducción de \$.705142.07 lo que significa un decrecimiento del 14.24% de ingresos netos; en la participación de utilidades, en el 2015, se logra \$60588.75, contra 8.820,28 que representa una reducción de 51768.47 equivalente al 85,44% 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 AÑO 2015- 2016						
	AÑO 2015	%	AÑO 2016	%	VARIACION	%
VENTAS NETAS	4,950,609.92	100%	4,245,467.85	100%	-705,142.07	-14.24%
Costo de Ventas	3,410,070.80	68.88%	3,007,010.03	70.83%	-403,060.77	-11.82%
Margen Bruto	1,540,539.12	31.12%	1,238,457.82	29.17%	-302,081.30	-19.61%
Margen Neto	1,540,539.12	31.12%	1,238,457.82	29.17%	-302,081.30	-19.61%
Gastos Administrativos y Ventas	1,136,614.13	22.96%	1,179,655.97	27.79%	43,041.84	3.79%
Gastos deducibles	1,107,642.80		1,098,163.88		-9,478.92	-0.86%
Adicionales no deducibles	28,971.33		81,492.09		52,520.76	181.29%
UTILIDAD OPERACIONAL	403,924.99	8.16%	58,801.85	1.39%	-345,123.14	85.44%
Participación Trabajadores	60,588.75	1.22%	8,820.28	0.21%	-51,768.47	-85.44%
Gastos no deducibles	28,971.33		81,492.09		52,520.76	181.29%
Deducción Incremento empleados	-		-	0.00%	-	0.00%
UTILIDAD GRAVABLE	372,307.57		131,473.67		-240,833.90	-64.69%
IMPUESTO A PAGAR	81,907.67	1.65%	49,546.93	1.17%	-32,360.74	-39.51%
RESULTADO EJERCICIO ACCIONISTAS	261,428.57	5.28%	434.65	0.01%	-260,993.91	-99.83%
RETENCIONES EN LA FUENTE CLIENTES	-38,258.72		-35,059.08			
ANTICIPO A LA RENTA	-5,640.62		-11,288.20			
IMPUESTO A PAGAR	38,008.33		3,199.64			

Preocupación.- en resumen enfatizo en que las decisiones del gobierno para regular la balanza de pagos del país ha afectado a nuestro portafolio, en este año trabajamos con BASF en busca una línea media para compensar las ventas de los productos que estamos afectados para que permita recuperar el volumen de ventas de la empresa, de otra manera existe el alto riesgo de no recuperar la posición del mercado porque no hemos tenido la aceptación de nuevo portafolio "Glasurit" de Alemania, debido a que el precio es muy alto en comparación con el promedio de la competencia.

Convencido de haber realizado mi mejor esfuerzo y que se ha aplicado las mejores decisiones para enfrentar las dificultades enunciadas, siempre procurando proteger los intereses de los accionistas, he presentado la realidad absoluta en el informe de resultados del periodo 2016, en el que se ha resumido las acciones más importantes.

Debo expresar mis agradecimientos por la oportunidad y confianza.

Atentamente,



Edgar Beltrán Zapata
GERENTE