

Quito, a 26 de febrero 2018

Señores,

**Accionistas de ACSUIN S.A. ACABADOS Y SUMINISTROS INDUSTRIALES**

De mis consideraciones.-

En cumplimiento con el artículo 279 de la ley de la Superintendencia de Compañías, con el mayor agrado presento y pongo a consideración de la junta de accionistas el Informe de labores correspondiente al periodo 2017; adjunto los balances del ejercicio.

El dos mil diecisiete continuamos en medio de la crisis económica y resignados a la presencia en el mercado de las marcas "SHERWIN WILLIAMS", "CARALZ" "UNITANNE" "IXELL" "AXALTA" sumando el ingreso de entre otras marcas como MIPA Alemania, MAXITONE de China, PINTUCO de Colombia que con menor precio ingresan fácilmente, a todo esto sumamos la invasión de nuestro compañero de patio ECUANOBEL quien deslealmente oferta a los distribuidores de la zona asignada a nuestra empresa.

En los resultados de Las alianzas de trabajo con las empresas multinacionales GENERAL MOTORS Y HYUNDAI, se agrava por las pocas ventas; estas empresas no cumplen con los acuerdos y, ACSUIN en lugar de crecer pierde posición del mercado.

En la zona de la costa se ha mejorado el servicio técnico del repinte automotriz, sin embargo por la crisis de la zona, debido a la catástrofe que causó el terremoto del año 2016, los resultados comerciales no son los esperados; nuestros precios son los más altos del mercado y es la primer barrera que no podemos salvar frente a la mejor propuesta de la competencia.

Con la intención de vender las existencias de la línea "SALCOMIX" que BASF vendió a AKZO NOBEL, se aplicó descuentos especiales (ventas al costo o abajo), sin embargo a pesar de las promociones aplicadas en el periodo, aún tenemos producto, que consiste en tinta discontinuada, por esta razón se decide buscar alternativas en otras fábricas con la idea de completar, la resina y las tintas faltantes para poder ofertar al sub-distribuidor y consumidor final.

A pesar de todos los esfuerzos, sacrificios de la rentabilidad en varios productos, las ventas de GLASURIT se vieron muy afectadas y no pudimos llegar al cumplimiento de presupuesto de compras con BASF; la empresa multinacional no aplicó la N/C por el valor correspondiente a la publicidad y tampoco la correspondiente por la promoción de la línea 88, lo que nos afectó seriamente en el balance de resultados.

Se contactó con la fábrica de PINTURAS GENERAL PAINT de Europa que dispone de productos similares a SALCOMIX, que cumplen normativas de control internacional, como el no contenido de plomo y bajo VOC, por lo que se decidió hacer una importación pequeña de la línea industrial GLOBAL STAR, para completar colorantes blancos, rojos, amarillos y aluminos entre otros más los toda la línea GENERAL PAINT, los sistemas mono capa y bicapa para intentar aprovechar la calidad en procura de la aceptación del mercado ecuatoriano.

Los productos de esta marca que se han vendido al mercado reportan muy buenos resultados, la calidad está muy iguales o mejor que SALCOMIX, con la observación de que la pintura GENERAL esta lista y los precios de colores es similar en promedio general y en comparación con el sistema de Glasurit es del 35% abajo aproximadamente.

También se contactó con la empresa española CAR REPAIR SYSTEM que tiene excelentes productos complementarios, los que se revisó e importó pequeñas cantidades y se comprobó que los productos cumplen con la calidad y exigencias del mercado es de considerar que en el próximo año podemos crecer a nivel país y que será un producto que ayudará a mejorar los ingresos de Acsuin.

Desde el 2012 se ofrece al cliente como valor agregado, el sistema "PROFIT MANAGER" desarrollado por BASF, importante para colorimetría en locales comerciales, más el control administrativo en talleres y concesionarios. Pero tenemos problemas que el programador no ha logrado solucionar varios fallos que generan conflictos y molestias con el cliente final.

1.- Sensibilidad a las variaciones de energía, cuando existen variaciones de energía fuerte o cortes, si el programa está en funcionamiento, se daña la Base de datos.

2.- Proceso de actualización, las actualizaciones se los puede realizar directamente desde internet en cada máquina, este proceso tarda entre 2 a 3 horas dependiendo de la conexión de internet. No se puede descargar para aplicar en otras máquinas, esto implica tiempo de atención específica en el lugar de cada cliente.

3.- Generación de nuevas licencias, el proceso para la generación de nuevas licencias toma mucho tiempo en la secuencia obligatoria a seguir los pasos:

a.- Obtener el serial de la máquina del cliente en aproximados veinte minutos,

b.- Enviar el serial por correo a BASF para generación de licencia, unos cinco minutos

c.- Finalmente esperamos recibir la licencia de la máquina para activar el programa de parte de Basf, cuyo tiempo puede variar entre quince a sesenta días.

Después de mucho tiempo de espera, recibimos datos de la línea de pinturas LIMCO de BASF USA, para sustituir a SALCOMIX y, debido a que nunca enviaron catálogos de colores ni muestras físicas, solamente se analizaron los costes para una calidad media a la que pertenece el producto, los costos eran muy altos y con el agravante de que el proceso de mezcla de resina y colorantes es muy complejo, la línea no fue considerada por nosotros.

En el sector de la madera tenemos una situación crítica; a mediados del año 2017 los ejecutivos de VALRESA, reciben en España una referencia de que otro importador de productos de la madera en Ecuador, estaba ingresando sus productos en nuestros clientes y presuntamente desplazando del mercado a la marca VALRESA hasta esa fecha representada por ACSUIN y, persuadidos que ACSUIN no estaba haciendo nada para evitar la pérdida de posición, decidieron terminar la relación con nuestra empresa entregando la representación a la empresa PINTULAC.

Ante esta situación se inició la búsqueda de otra empresa que pueda suplir un portafolio de productos similares; hemos contactado con la empresa Italiana SHERWIN WILLAMS, que compro la reconocida fábrica de pinturas para madera SAYERLAC, nombre que lo han cedido comercialmente a una empresa Brasileira y que está produciendo recubrimientos de la madera y comercializando con este nombre, por lo que ACSUIN no podría trabajar con este nombre

Considerando nuestro interés y su necesidad de crecer en ventas, SHERWIN WILLAMS propone que trabajemos con la tecnología SAYERLAC con el nombre de una marca de su propiedad registrada en Italia, llamada OECE, lo que se aceptó e iniciamos las evaluaciones de los productos y se programó una importación de los básicos que consideramos podríamos trabajar en forma inmediata. Todo esto con la intención de ir liquidando las existencias de producción española VALRESA y reemplazando con el nuevo portafolio Italiano.

La línea arquitectónica de PINTURAS SUVINIL, que lleva muchos años de trabajo la misma que por ciertas situaciones bilaterales como: normativas del gobierno ecuatoriano y otras como administrativas de BASF, es muy complicado mantener un portafolio completo de productos y no es posible trabajar adecuadamente.

Por las razones anotadas desde hace seis años no es posible importar los productos SUVINIL y nuestras existentes están incompletas, descontinuadas y/o caducadas, es muy difícil vender la línea. Se está promocionando con descuentos del 45%, 50% y hasta 70%. Con la nueva gerencia de BASF Brasil se ha preparado la documentación necesaria en procura que el INEN, valide la normativa de calidad de Brasil como alternativa a la ecuatoriana y nos permita importar los productos.

Después de varios intentos de trabajo podemos determinar que PINTURAS BLATEM, tienen buena calidad, por lo que se importó varios contratipos de SUVINIL Y, aunque no tienen la misma resistencia esperada, se decide impulsar los complementarios que se pueden vender en el mercado regularmente; trabajan bien y son del agrado de los pintores y esperamos crecer en los siguientes periodos.

En las líneas de 3M y KIMBERLY, por la presión de la competencia se debe sacrificar rentabilidad y gracias a este esfuerzo las ventas se han estabilizado, recuperando posición del mercado, la reposición de existencias han sido buenas sin mayores problemas, los inventarios en estas líneas son regulares acordes a las necesidades.

No obstante la difícil situación económica de ACSUÍN se mantienen completos el equipo de trabajo y también la publicidad, en especial las marcas representativas como GLASURIT, mediante la instalación de letreros con logos, y pintura de fachadas en talleres y sub-distribuidores. De la misma manera se ha trabajado en los diseños de logos, imágenes y textos en la página WEB, bajo la responsabilidad los señores Martín Chicaiza y Fredi Aguilar.

Respetando las disposiciones gubernamentales, sobre los derechos de autor, nuestra empresa seguirá con la misma norma, aplicando la ley, tenemos al día las licencias de todos los programas que utiliza en las actividades informáticas incluyendo las herramientas de operación y control administrativo.

El programa contable MBA que estamos utilizando desde el 2014, de donde obtenemos los balances y reportes del periodo, no tiene la versatilidad y velocidad necesaria ocasionando demoras y malestar en los usuarios de las diferentes por lo que debemos pensar en la búsqueda de una nueva opción que atienda nuestra necesidad de mejor manera.

Revisando el comparativo de las cuentas de resultados en los dos periodos, observamos la tendencia por año, en las ventas, en el 2016 suman \$4,245,467.85 contra \$4,116,376.71 del 2017.

En este último año se ha obtenido una reducción de \$129.091.14, lo que significa un decrecimiento del 3.04% de ingresos, en la participación de utilidades, en el 2016, tenemos \$8.820,28 contra \$5.616,77 del 2017 que representa una reducción de \$3.203,50 equivalente al 36.32%, es decir que existe la reducción del 6% en el beneficio para los trabajadores.

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

**COMPARATIVO ESTADO DE RESULTADOS**

Descripción	AÑO 2016	%	AÑO 2017	%	VARIACION	%
<b>VENTAS NETAS</b>	4,245,467.85	100%	4,116,376.71	100%	129,091.14	-3.04%
Costo de Ventas	3,007,010.03	70.83%	3,025,815.69	73.51%	18,805.66	0.63%
Margen Bruto	1,238,457.82	29.17%	1,090,561.02	26.49%	147,896.80	-11.94%
Margen Neto	1,238,457.82	29.17%	1,090,561.02	26.49%	147,896.80	-11.94%
Gastos Administrativos y Ventas	1,179,655.97	27.79%	1,053,115.86	25.58%	126,540.11	-10.73%
Gastos deducibles	1,098,163.88		1,032,354.63		65,809.25	-5.99%
Adicionales no deducibles	81,492.09		20,761.23		60,730.86	-74.52%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>58,801.85</b>	<b>1.39%</b>	<b>37,445.16</b>	<b>0.91%</b>	<b>21,356.69</b>	<b>-36.32%</b>
Participación Trabajadores	8,820.28	0.21%	5,616.77	0.14%	3,203.50	-36.32%
Gastos no deducibles	81,492.09		20,761.23		60,730.86	-74.52%
Deducción Incremento emplead	-		-	0.00%	-	0.00%
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>	<b>131,473.67</b>		<b>52,589.62</b>		<b>78,884.06</b>	<b>-60.00%</b>
<b>IMPUESTO A PAGAR</b>	<b>49,546.93</b>	<b>1.17%</b>	<b>30,803.85</b>	<b>0.75%</b>	<b>18,743.08</b>	<b>-37.83%</b>
<b>RESULTADO DE EJERCICIO (ACCIONISTAS)</b>	<b>434.65</b>	<b>0.01%</b>	<b>1,024.54</b>	<b>0.02%</b>	<b>589.88</b>	<b>135.71%</b>
<b>RETENCIONES EN LA FUENTE CLIENTES</b>	<b>35,059.08</b>		<b>-32,097.66</b>			
<b>ANTICIPO A LA RENTA</b>	<b>11,288.20</b>		<b>-9,768.40</b>			
<b>IMPUESTO A PAGAR</b>	<b>3,199.64</b>		<b>IMPUESTO A FAVOR</b>		<b>-11,062.21</b>	

En resumen me permito exponer que las decisiones del gobierno del año 2013, aplicadas a partir del 2014, cuya finalidad fue la restricción de las importaciones para regular la balanza de pagos del país, afecto seriamente a nuestro portafolio de productos; situación que permitió el ingreso de la competencia que sigue captando más posición y siendo imposible recuperar nuestra participación anterior; actualmente estamos fijando nuestras esperanzas en las nuevas opciones comerciales con productos de BASF, LÍNEA 68, GENERAL PAINT, los complementarios de CAR REPAIR SYSTEM y la línea de la madera Italiana OECE, que considero en el 2018 serán las nuevas líneas de combate con las que ACSUIN recuperará ventas y posición del mercado.

Habiendo realizado mi mejor esfuerzo y seguro que se han tomado las mejores decisiones para enfrentar las dificultades enunciadas y que siempre serán en procura de proteger los intereses de los accionistas, he presentado la realidad absoluta en el presente informe de resultados del periodo 2017. También quiero expresar mis sinceros agradecimientos por la oportunidad y confianza.

Atentamente



Edgar Beltrán Zapata  
Gerente