

Quito, a 18 de marzo 2019

Estimados señores,

Accionistas de ACSUIN, Acabados y Suministros Industriales S.A.

De mis consideraciones.-

Dando fiel cumplimiento a mis obligaciones según determina el artículo 279 de la ley de la Súper Intendencia compañías, con el mayor agrado, pongo en conocimiento de la junta de accionistas el informe de labores correspondiente al periodo 2018.

El dos mil dieciocho iniciamos con varios puntos en contra como; la continuidad de la crisis económica; que obliga al consumidor a buscar productos más económicos, lo que facilita el crecimiento de las marca de pinturas "ROBERLO" "SHERWIN WILLIAMS", "CARALZ", "UNITANNE", "IXELL", "MAXITONE", de China, que con menor precio ingresan fácilmente.

Con la idea de mejorar nuestras ventas en las diferentes provincias del país impulsamos nuestro apoyo técnico en varios sitios, el resultado de las acciones es positiva en varias ciudades principalmente en Esmeraldas y Santo Domingo, sin embargo por la crisis, y la alta oferta de producto económico, hacen que los precios de nuestros productos "GLASURIT" sean prohibitivos y todo el esfuerzo dedicado resulta insuficiente.

Considerando que tenemos mucho inventario de PINTURAS GLASURIT, se realizan todos los esfuerzos por recuperar los montos de venta, mediante promociones y reducción de precios. Si por un lado esta decisión ayudó a liberar inventarios, la incidencia en la rentabilidad afectó seriamente en el balance de resultados.

Se continúa con la promoción de salir de las existencias de la línea "SALCOMIX", pero a pesar de los desarrollos especiales aplicados en el periodo, la venta es muy reducida, el producto en su mayoría consiste en tinta discontinuada y además el cliente solicita pintura lista para el uso, no está interesado en el sistema tinting ya que le genera conflictos en la elaboración del color y el despacho.



**SCC**

**GLASURIT**  
INDUSTRIAL

**3M**

**OECE**

**CAI**  
SISTEMAS

**WVA**

**INDUSTRIAL**

**AMBIT**  
INDUSTRIAL

**INDUSTRIAL**

**Ciolen**

**INDUSTRIAL**

Desde fines de febrero "EUROCOLOR PAINT" por medio de sus agentes de ventas, se presenta a todos los clientes de la zona asignada a ACSUIN SA para ofertar PRODUCTOS GLASURIT argumentando que ellos son los nuevos distribuidores de la marca y que nuestra empresa sale de la distribución.

Se presentó un reclamo formal ante la gerencia del centro de Business norte, Ing. Andres arboleda; quien ofreció tratar el tema, no se conoció si hizo algo al respecto; la gerente de EUROCOLOR, Sra. María belén Durán, hábilmente evadió el reclamo aduciendo que, de la gestión de sus colaboradores no había ninguna venta; pasaron los días y todo se olvidó.

Estas acciones ya eran repetitivas a las del 2017 y nos advertían claramente de las intenciones del equipo de EUROCOLOR PAINT de propiedad de ex funcionarios de BASF. Las tomamos en cuenta y siempre actuamos con prioridad.

Aprovechando que en el 2017 se recibió la oferta de distribución de la marca China "GRINICE" para el segmento medio y que desde noviembre del año anterior se había solicitado un pedido para pruebas del producto, el mismo que ingreso a Ecuador el 26 de abril del 2018.

Trabajamos en las demostraciones en diferentes talleres y ciudades del país; los resultados para nuestra tranquilidad son positivos. Después de recibir la visita de los ejecutivos de la fábrica China y previo acuerdo, en junio se decide dar inicio a la distribución, se confirma una segunda importación ya completa de un contenedor de producto para ingresar al mercado, la misma que llegó en septiembre 2018.

Pero la competencia cada vez es más agresiva y está en todas partes; se suman nuevos importadores de pinturas chinas como: AUTOTONE y ROCCI, AUTOPAINT, entre otras en la costa. Es decir, lo que se entendía como alternativa para salir de la difícil situación, y que salvaría nuestras ventas, estas se reducen por la nueva y mayor competencia.

De la misma manera para el segmento de concesionarias donde necesitamos abastecer la línea de pinturas de calidad, similar a GLASURIT, se había conversado con la Fábrica de pinturas "GENERAL PAINT" en España, y para evaluar la posibilidad de aceptación en el mercado ecuatoriano, el tres de julio del 2017 solicitamos un despacho de productos seleccionados, pedido que llega el 18 octubre 2017; trabajamos en diferentes ciudades y tipo de clientes con resultados buenos.

En marzo 2018 considerando teníamos un mejor precios de GLASURIT en las tintas especiales auto brillo, de tonos rojo, amarillos, azules, entre otros, se solicitó un stock de pinturas, con la idea de posicionar este portafolio de productos destinado para el sector carroceros, mismo que llegó en julio, desde esa fecha hemos trabajado con aceptables resultados en la zona de ACSUIN.

Para esta fecha, tenemos la propuesta de BASF que coincidentemente, oferta la línea 68 de auto brillo GLASURIT a un precio similar a los de GENERAL PAINT y en varios tonos y colores a menor precio.

Desde inicio del año nuestros nuevos compañeros de patio EUROCOLOR PAINT, que tienen asignada la zona dos del país, aduciendo que tienen embarques retrasados y necesitan cubrir la demanda de su mercado, solicitan les ayudemos con el abastecimiento temporal de varios productos de PINTURAS GLASURIT, revisando la disponibilidad suficiente del producto, le servimos en varias ocasiones desde enero hasta septiembre y puntualmente de nuestro excesos de inventario, pequeñas cantidades en octubre.

Hasta estos momentos no podíamos imaginarnos que se trataba de una estrategia de EUROCOLOR y BASF para desabastecernos de productos. Pero en octubre al ser reiterativos los pedidos y ante la insistencia de conocer nuestras existencias, salta la preocupación. Por inicios del mes se realizó un pedido habitual a Alemania, con la novedad que no atienden nuestros correos, preocupados llamamos a Lázaro Rodríguez responsable de gestionar los pedidos de Sudamérica, informándonos que no atendieron nuestro requerimiento por una disposición de Colombia. En estos días de octubre los representantes de EUROCOLOR PAINT, nuevamente se dirigen a nuestra zona a ofertar los productos GLASURIT, anunciando la salida de Acsuin.

En varias ocasiones trate de conversar sobre este tema, siendo imposible comunicarse con Colombia, por lo que me obligué a llamar a BASF Ecuatoriana, hable con Tatiana Calderón, quien a nuestra interrogante, de, ¿si están tomando acciones de sepáranos de la distribución?, responde que BASF no actúa de esa forma, sin embargo no se sintió la tranquilidad esperada; luego ofreció hablar con Andres Arboleda para que se comuniqué con nosotros.

Al día siguiente, Andres Arboleda llama y habla para decir que está saliendo de vacaciones con su familia, le informe que necesitamos los productos y envíe el detalle de nuestras urgencias, mencionó que hablamos a su regreso; debimos esperar su regreso en quince días, a su retorno recibimos dos ofertas de viajar a Quito a semana seguida sin llegar. Aquí ya se pudo determinar que estaban dando evasivas para ganar tiempo y que estaban tomado acciones a nuestras espaldas.

La posición de EUROCOLOR y las evasivas de BASF, hace que asumamos la realidad de las acciones, que estábamos siendo separados de la distribución de GLASURIT, por lo que se reinició las conversaciones con la Fabrica GENERAL PAINT de Europa, que dispone productos de buena calidad, cumplen con normativas de producción europea, como sistema VOC, el no contenido de plomo, alto rendimiento, aporte técnico y software de gestión.

El cinco de diciembre, Andres Arboleda viaja a Quito para verbalmente informarme de su decisión de separarnos de la distribución, a lo que le mencione que ya estaba informado, al igual que el mercado de la zona uno, por medio de los agentes comerciales de EUROCOLOR, que él solo me estaba ratificando.

Por nuestro lado, ya habiendo probado los productos se decidió hacer una evaluación de los contratipos de las tintas, colores sólidos, metalizados, perlas efectos, complementarios como: barniz, catalizadores, fondos, thinner y se elaboró un pedido emergente, para remplazar lo más pronto los productos de GLASURIT en la concesionarias como AUTOCONSA.

Los productos de esta marca se han vendido al mercado con buenos resultados, se confirma que la calidad está muy cerca de GLASURIT, con la observación de que los precios son coherentes, pero comparados con GLASURIT, unos están similares y otros se reducen en un 35 % y hasta 50% aproximadamente abajo, según el color.

La marca tiene su propio software, muy similar al sistema "PROFIT MANAGER" de BASF, esto es muy importante para colorimetría en locales comerciales, más el módulo administrativo para talleres y concesionarios. Existen pequeñas diferencias que necesitamos del programador del sistema trabaje en estas necesidades locales. Las actualizaciones se pueden realizar directamente vía internet en cada máquina, este proceso tarda entre 20 a 30 minutos, dependiendo de la conexión de internet y/o capacidad de la máquina.

También se consideró que los técnicos comerciales han adquirido la madurez que ACSUIN necesita, razón por la que se procura mantener completo el equipo para poder trabajar en los nuevos retos a realizar con las nuevas marcas.

Continuamos con la línea de la empresa española CAR REPAIR SYSTEM que tiene excelentes productos complementarios, se revisó e importó pequeñas cantidades y se comprobó que cumplen con la calidad y exigencias del mercado internacional; pero es importante considerar que otra empresa similar a la nuestra ha importado productos prototipo más económico y todos los buenos proyectos de crecer el próximo año, se pierden.



Trabajamos con la línea de OECE Italiana de SHERWIN WILLIAMS, que compró la reconocida Fábrica de pinturas para madera "SAYER LAC", hemos debido trabajar con mucho cuidado hasta aprender y conocer las debilidades y fortalezas de los productos y hasta ahora ha sido posible mantener la mayoría de clientes que trabajaba con VALRESA. Es importante remarcar que falta mucho por hacer y que seguimos en la etapa de introducción y capacitación del cliente.

La Línea arquitectónica de PINTURAS SUVINIL, que tiene muchos años en el país y que por ciertas situaciones como: permanentes cambios administrativos de BASF, resulto imposible mantener un portafolio completo de productos y no fue posible trabajar adecuadamente, por normativas del gobierno ecuatoriano no se pudieron hacer las reposiciones de los productos que determinaban, nos quedamos mucho producto discontinuado y en rezago, de los cuales un buena parte está en deterioro. Por lo que se está en proceso de remate con 45%, 50% y hasta 70% de descuento. Otra parte deberemos liquidar o eliminar de las bodegas.

PINTURAS BLATEM, después de varios años de trabajo podemos comprobar que, es un buen producto, lo que justifica haber importado varios contratipos de SUVINIL, pero al igual que las otras líneas, las industrias locales han copiado los tipos de productos y emulando una calidad similar y con precios a la mitad de los nuestros, nos desplaza de las oportunidades de ventas.

Analizando la situación se decide impulsar los complementarios, que son del agrado de los pintores, que no tiene la industria local, que trabajen bien y por lo tanto se pueden vender regularmente en el mercado.

El las líneas de 3M y KIMBERLY, por la presión de la competencia para poder vender sacrificamos rentabilidad, gracias a este esfuerzo las ventas se han estabilizado parcialmente, no hemos logrado la recuperación de nuestra posición anterior del mercado, la reposición de existencias han sido programadas a las más necesarias para dos y máximo tres meses.

Eventualmente en base a las necesidades puntuales se adquieren productos en las cantidades ya pre-ventas.

En la publicidad se ha mantenido la colocación de letreros con logos, pintura de fachadas en talleres y sub-distribuidores, los diseños de logos, imágenes y textos para la página WEB, se ha puesto bajo la responsabilidad los señores Fredi Aguilar y Martin Chicaiza, quién a finales de año fue separado de la empresa.



Considerando las disposiciones legales, sobre los derechos de autor, mantenemos con la política de apego al cumplimiento de 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 administrativo contable MBA que utilizamos desde el 2014, no tiene la versatilidad y velocidad necesaria siempre está ocasionando demoras y malestar en los usuarios y clientes por lo que es urgente iniciar la búsqueda de un nuevo programa que atienda nuestras necesidades.

Entre las recomendación de las acciones para el próximo periodo debo considerar que es mejor mantener la empresa en funcionamiento, liquidando inventarios de GLASURIT línea 55, 22 y 90, SALCOMIX y la línea de SUVINIL; recuperar lo que más se pueda de liquidez para poder invertir en las nuevas líneas de pintura automotriz GRINICE Y GENERAL PAINT.

También es importante resaltar que tenemos pendiente el pago de dos facturas a BASF por un valor de ciento cincuenta y cinco mil dólares, \$155.696,92 monto que no se ha pagado para forzar una posible devolución de productos que no podremos vender porque hay dos líneas que están incompletas, caducados o deteriorados.

En los valores de Cuentas por cobrar a clientes y que en años anteriores generaba la observación de los auditores por ser relacionada, se decidió cruzar contra la cuenta por pagar a Edgar Beltrán, condonando el total de la deuda del valor atrasado de QUIMRESA.

Por todas las situaciones antes anotadas, especialmente los inventarios de GLASURIT Línea 90 de SUVINIL y SALCOMIX de BASF y algo de complementarios, debimos generar una provisión muy fuerte porque muy difícil o mejor imposible que se puedan comercializar debido a que nos quedamos con productos fragmentados, ejemplo: línea 90 sin resina ni diluyente.

En lo que respecta de los resultados obtenidos durante el ejercicio, realizando un comparativo de las cuentas de resultados en los dos periodos, observamos la tendencia por año, en las ventas, en el 2017 suman \$. 4, 116,376.71 contra \$ 4, 099,871.46 del 2018. Una diferencia de -16,505.25 que representa el 0.40% del decrecimiento de Ingresos.

En la participación de utilidades, en el periodo 2017, tenemos \$5.616,77 tenemos contra 0.00 del 2018, que representa una reducción del 100%.

Es decir que, debido a las situaciones anormales del periodo el ejercicio económico ha generado a la empresa una pérdida de -52,872.56 y una provisión total de \$206,653.33 USD

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

### COMPARATIVO DEL ESTADO DE RESULTADOS

	AÑO 2017	%	AÑO 2018	%	VARIACION	%
<b>VENTAS NETAS</b>	4,116,376.71	<b>100%</b>	4,099,871.46	<b>100%</b>	16,505.25	-0.40%
Costo de Ventas	3,025,815.69	73.51%	3,077,297.10	75.06%	51,481.41	1.70%
Margen Bruto	1,090,561.02	26.49%	1,022,574.36	24.94%	-67,986.66	-6.23%
Margen Neto	1,090,561.02	<b>26.49%</b>	1,022,574.36	<b>24.94%</b>	67,986.66	-6.23%
Gastos Administrativos y Ventas	1,053,115.86	25.58%	1,282,100.25	31.27%	228,984.39	21.74%
Gastos deducibles	1,032,354.63		1,075,446.92		43,092.29	4.17%
Adicionales no deducibles	20,761.23		206,653.33		185,892.10	895.38%
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>37,445.16</b>	<b>0.91%</b>	<b>259,525.89</b>	<b>-6.33%</b>	<b>296,971.05</b>	<b>793.08%</b>
Participación Trabajadores	5,616.77	0.14%	-	0.00%	5,616.77	-100.00%
Gastos no deducibles	20,761.23		206,653.33		185,892.10	895.38%
Deducción Incremento empleados	-		-	0.00%	-	0.00%
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>	<b>52,589.62</b>		<b>52,872.56</b>		<b>105,462.18</b>	<b>-200.54%</b>
<b>IMPUESTO A FAVOR</b>	<b>11,062.21</b>	<b>-0.27%</b>	<b>9,938.08</b>	<b>-0.24%</b>	<b>1,124.13</b>	<b>-10.16%</b>

Seguro de haber tomado las mejores decisiones para enfrentar las dificultades antes explicadas; reiterando que el fin de las mismas ha sido mantener la empresa en perfecto funcionamiento y que siempre se ha procurado proteger

*tenemos la solución*

los intereses de los accionistas; he presentado en el informe de resultados de periodo 2018 con la realidad absoluta.

Es importante considerar que estoy convencido que en el 2019 trabajando con las nuevas líneas que distribuimos a nivel nacional, ACUIN podría incrementar los montos de ventas suficientes para generar rentabilidad.

También quiero expresar mis sinceros agradecimientos por la oportunidad de trabajar para la empresa.

Nota: adjunto Balances del ejercicio 2018

Atentamente,



Edgar Beltrán Zapata