

Quito, a 06 de marzo 2020

Señores,

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

De mis atenciones.-

En fiel cumplimiento a mis obligaciones según determina el artículo 279 de la ley de la Súper Intendencia Compañías, pongo en conocimiento de la junta de Accionistas, el informe de labores correspondiente al periodo 2019.

En el año dos mil dieciocho, después de la salida de ECUANOBEL como distribuidor GLASURIT región Costa, el nuevo distribuidor de la zona, "EUROCOLOR", inicia sus operaciones; notoriamente con malas prácticas, porque, desde el mes de febrero, realiza gestiones en la zona asignada a nuestra empresa; el comercial, Señor Machado ha recorrido por la zona central del país, para comentar a los diferentes puntos de venta, que EUROCOLOR atendería todo el país.

Presentamos los respectivos reclamos a la gerencia del centro de negocios norte BASF para Latino América, el Ing. Andrés Arboleda, quién a su vez advierte de estas malas acciones a la nueva gerente de EUROCOLOR, María Belén Durán. Que solo puede argumentar, que no se ha realizado ninguna venta, respuesta nada concreta ni convincente.

Transcurrido el tiempo y al continuar la misma situación de General Motors, ninguna respuesta de BASF por las actuaciones de EUROCOLOR, temas debidamente detallados en el Informe de gerencia correspondiente al periodo dos mil dieciocho y consientes que lo que buscaban era desplazar a ACSUIN del mercado, se apresuró la búsqueda de nuevos contactos con empresas competitivas a la calidad de GLASURIT y otra línea para el segmento económico.

Se realizaron los respectivos contactos e inmediatos acercamientos con GENERAL PAINT de Beirut y GRINICE de China; se realizaron adquisiciones limitadas de PINTURAS GENERAL, con el propósito de realizar los ensayos pertinentes, los productos complementarios como:



barniz, catalizadores, fondos, thinner, fueron aplicados en diferentes ciudades y tipos de clientes, obteniendo resultados satisfactorios y posteriormente se procedió con la evaluación de los contratipos de las tintas, en colores sólidos, metalizados, perlas y efectos.

En la misma forma y casi a la par de la gestión con Beirut, después de recibir la oferta de PINTURAS GRINICE, se solicitó una pequeño envío de producto que aportarían para hacer las primeras ventas y pruebas en todas las plazas ecuatorianas en el sector económico medio bajo, todo en un tiempo promedio de diez meses; se pudo determinar que si tenía la aceptación de los profesionales de la pintura.

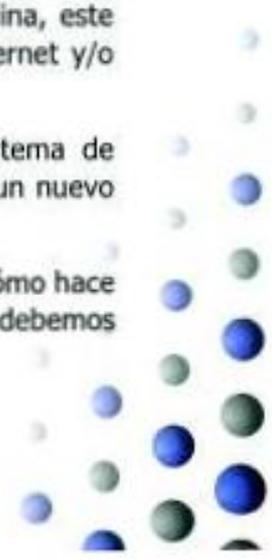
Ante los eventos ocurridos por la suspensión de los despachos de Alemania y considerando que se ha obtenido resultados totalmente aceptables en las pruebas realizadas con los productos GENERAL Y GRINICE con diferentes clientes en varias ciudades, se tomó la decisión, y programó la importación de las líneas, formalizado la representación de las marcas de pintura GENERAL PAINT para el segmento por calidad y GRINICE de Guangzhou China, para el segmento económico.

Los productos de Líbano para remplazar a GLASURIT en la concesionarias como AUTOCONSA, y de la misma manera se procedió con la línea Grinice de China, confiando que teníamos la fortaleza de conocer el mercado, aportó la posibilidad de poder mantener un alto porcentaje de los clientes y además la de captar una nueva participación del mercado en otras plazas del país.

La marca General tiene su propio software, similar al sistema "PROFIT MANAGER" de BASF, esto es muy importante para colorimetría en locales comerciales, más el módulo administrativo para talleres y concesionarios, con ciertas diferencias que necesitaron que el programador del sistema realice los ajustes necesarios, los que en su mayoría han sido resueltos y se han implementado con normalidad, sin embargo existen funciones diferentes que no se podrán equiparar al sistema de BASF. 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.

En la línea de GRINICE, podemos referirnos que si disponen de un sistema de colorimetría sin el módulo de gestión, conocemos que están desarrollando un nuevo programa que ya contará con el módulo de gestión del taller.

La debilidad está en que no tenemos crédito y que debemos iniciar de cero cómo hace 22 años; necesitamos más liquidez porque al momento de hacer los pedidos debemos



cubrir el 50% del valor de la compra, esperar el tiempo de 45 a 60 días para la producción, cancelar al 50% del saldo para que embarquen en el tercer mes y esperar la llegada al país en 40 días; ingresado el producto a bodega debemos ofertar al cliente, distribuidor o consumidor final y conceder 30 60 y 90 días de crédito que en muchas ocasiones es un tiempo más largo porque, o no se vende pronto o no se recibe al pago en el tiempo concedido.

Entre las estrategias incluidas en el periodo 2019 tenemos que, en consideración que teníamos mucho inventario incompleto de PINTURAS GLASURIT, se realizan todos los esfuerzos por liquidar la mayor cantidad de producto, mantener los montos de venta y los mejores clientes, mediante promociones y reducción de precios. Esta decisión por un lado ayudó a minimizar inventarios y recuperar liquides para poder invertir en los portafolios de las nuevas marcas.

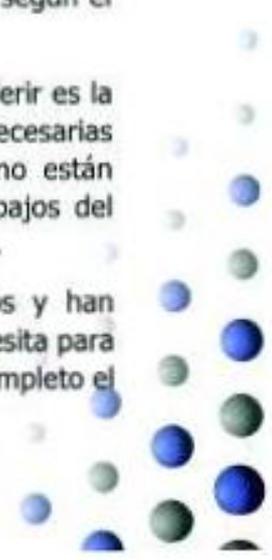
De la misma forma se continua con la promoción de liquidar las existencias de la línea "SALCOMIX", pero, la posibilidad de venta es muy reducida, el producto en su mayoría consiste en tintas descontinuadas y además el cliente solicita pintura lista para el uso, no está interesado en el sistema tintin ya que le genera conflictos en la elaboración del color, por el mal aprovechamiento de los colorista en la formulación del color, afectando en alto margen al costo- rentabilidad final.

Es importante hacer la siguientes consideraciones especiales, debido al exceso de importadores oferentes, la competencia cada vez es más agresiva y está en todas partes; se suman nuevas marcas de pinturas chinas como: AUTOTONE, ROCCI, MAXITONNE, entre otras, lo que obligan a reducir el margen de rentabilidad a fin de ser más competitivos.

Ya evaluado los resultados, podemos decir que los productos de General, 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 de los productos complementarios comparados con GLASURIT, están similares, las tintas en algunos casos están muy cerca, otros se reducen en un 35 % y hasta 50% aproximadamente abajo, según el color.

En los productos de GRINICE tenemos una buena aceptación y podemos referir es la de mayor demanda, debido a la buena cantidad de tintas muy limpias y necesarias para la elaboración de colores que incluso en las líneas de alta gama no están disponibles, sumando que tenemos un precio que se acerca a los más bajos del mercado y que la califica en la de mejor opción de ventas de nuestras líneas.

También se consideró que los técnicos comerciales trabajan varios años y han aprendido lo necesario para realizar el trabajo, tienen la madurez que se necesita para iniciar la introducción de la nueva líneas por lo que es necesario mantener completo el



equipo para poder trabajar en los nuevos retos propuestos para el año dos mil veinte con las nuevas marcas GENERAL, GRINICE y CAR REPAIR SYSTEM, la empresa española tiene excelentes productos complementarios, y se ha comprobado que cumplen con la calidad y exigencias del mercado internacional, sin embargo es importante considerar que existe competencia que emulan una calidad similar a precios más abajo matando los buenos proyectos de crecer el próximo año.

En el segmento de la madera, durante casi dos años hemos trabajado con la línea de OECE Italiana de SHERWIN WILLIAMS, que compró la reconocida Fábrica de acabados para la madera "SAYER LAK", hemos trabajado con mucho cuidado hasta aprender y conocer las debilidades y fortalezas de los productos.

Hasta esta fecha 2019 si bien es cierto ha sido posible mantener la mayoría de clientes que trabajaba con VALRESA. Es importante remarcar que comparada con Valresa en algunos aspectos le falta la calidad, que dista en buen porcentaje de la marca española, esta situación no ha permitido ofertar en otras plazas y crecer en la forma adecuada ya que nuestro tiempo ha estado centrado conocer las fortalezas y debilidades del portafolio y buscar cómo mantener los clientes.

PINTURAS SUVINIL, una excelente pintura que por muchos años intentamos trabajar en el país y por circunstancias ajenas a nuestro compromiso de trabajo se han limitado la buena gestión en el mercado; realidades como: permanentes cambios administrativos de BASF que tomaron diferentes decisiones perjudicando la estabilidad del abastecimiento y el constante cambio de políticas del costo, situaciones internas del país entre otras, más las últimas medidas del gobierno de Rafael Correa que al final del dos mil trece limitaron totalmente la importación que dio por imposible mantener un portafolio completo de productos. No fue posible trabajar adecuadamente, tampoco se pudieron hacer las reposiciones de los productos que podíamos haber ofertado como el caballo de batalla y convertir la línea en un negocio atractivo, finalmente la decisiones de los ejecutivos de BASF de diciembre del dos mil dieciocho, de cortar relaciones comerciales con ACSUIN liquidó el nuevo intento de mantener a SUVINIL.

La parte más grave es que, nos quedamos con mucho producto discontinuado y en rezago, de los cuales un buena parte está en deterioro porque se trata de pintura base agua en lata de metal, por lo que se está en proceso de remate con 45%, 50% y hasta 70% de descuento para recuperar liquides. Otra parte deberemos dar de baja 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 con precios a la mitad de los nuestros, limitando nuestras oportunidades.

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

La seguridad industrial y complementarios automotrices de 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, sin embargo 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 a excepción de las promociones que nos obligan a considerar montos de compra y no periodos de rotación; eventualmente en base a las necesidades puntuales se adquieren productos en las cantidades ya pre-ventas.

En la publicidad, no se ha contratado a otro diseñador y se está trabajando con una empresa dedicada a esta tarea, se ha reducido la cantidad de rotulación en un cincuenta por ciento, únicamente la de letreros con logos de pintura de fachadas en talleres y sub-distribuidores de GRINICE y GENERAL los diseños de logos, imágenes, textos los realiza la empresa BETEL y la página WEB, se ha puesto bajo la responsabilidad del señor Fredi Aguilar.

Considerando las disposiciones legales sobre los derechos de autor, mantenemos la política de apego al cumplimiento de la ley; habiendo recibido una notificación de auditoria de Microsoft, solicitando se reporte el detalle del registro de licencias para las diferentes máquinas que trabaja ACSUIN.

Con previa evaluación de las reales necesidades de cada usuario se actualizaron las licencias de los computadores de ACSUIN y para reducir gastos, se reinstalaron en varias máquinas programas de uso libre, quedan pendientes las licencias de máquinas portátiles, es decir que tenemos al día las licencias de todos los programas que se utiliza en las actividades informáticas incluyendo las herramientas de operación y control administrativo.

El programa administrativo contable MBA, que utilizamos desde el 2014, a pesar de la evaluación previa a la compra que cada usuario realizó, se cometió un error, ya que es un programa muy complejo y demasiado reiterativo en los procesos, no aporta la versatilidad y velocidad necesaria ocasionando demoras y malestar en los usuarios y repuesta a los clientes por lo que es urgente iniciar la búsqueda de un nuevo programa que atienda nuestras necesidades.



En anticipación a este requerimiento, por fines del 2019 se ha buscado programas contables, centrando nuestro interés en un programa on line, presentación en la que estuvieron presentes los principales operadores del sistema, Danilo, Patricio, Cristina, Diego Sarango y Edgar Beltrán.

Se ha realizado una auditoria de la red conexión ya que el sistema que tenemos tiene cerca de veinte años y está obsoleto, por lo que se debe programar un presupuesto inmediato para cambiar el sistema de cableado.

Entre las principales decisiones del periodo que se han tomado, esta la de mantener la empresa en funcionamiento, con el objetivo de liquidar los inventarios incompletos de PINTURAS GLASURIT, línea 55, 22 base solvente, línea 90 base agua, las tintas del sistema industrial de SALCOMIX, y la línea inmobiliaria SUVINIL, todo de producción de la industria Alemana BASF.

El objetivo trazado de vender los productos, para recuperar liquides, parar invertir en las nuevas líneas de pintura automotriz como GRINICE Y GENERAL PAINT, se ha podido alcanzar en aproximadamente un 65% porque de otra manera habría sido imposible realizarlo.

Es importante resaltar que tenemos pendiente el pago de dos facturas a BASF COLOMBIA, por un valor de ciento cincuenta y cinco mil dólares seiscientos noventa y seis con 92/100, (\$155.696,92); monto que no se ha pagado, porque considero que los ejecutivos de BASF utilizaron una estrategia dolosa e ilegal para beneficiar a sus amigos, ex ejecutivos de la misma empresa BASF, acción ruin que desplazó nuestra empresa de la representación comercial transparente, obtenida en el año 1997 mediante contrato inicial con BASF BRASIL.

Al requerimiento de pago de BASF COLOMBIA, se ha propuesto la devolución de productos que están en la bodega, porque que no podemos venderlos, debido a que las líneas 22-55 base solvente, 90 base agua y la nueva de poliuretano línea 68 de auto brillo quedaron incompletas, sin los endurecedores, técnicamente significa que sin los complementarios no se pueden utilizar.

También se debe notar que para la mayoría de productos ha pasado el tiempo de vida útil y otros ya están caducando, otra parte de estas están por caducarse.

Se ha recibido una notificación del buró de abogados con la demanda del pago inmediato de las facturas pendientes, con la advertencia de que en caso de no hacerlo iniciarán el juicio penal en Alemania, sin embargo he mantenido la posición de pago únicamente con la devolución de los productos, ya que se trata de un problema generado por el incumplimiento de contrato por parte de BASF de Colombia y Alemania, que ha afectado seriamente los intereses de nuestra empresa.

En este periodo la venta de los productos de las nuevas líneas han crecido, sin embargo en el caso de GRINICE, por tratarse de productos muy económicos, que si bien atienden la demanda del mercado, a pesar de la mayor cantidad de litros que se puede despachar, el monto de los valores no cubre el presupuesto que requiere la estructura de ACSUIN.

En el caso del portafolio de GENERAL PAINT, el producto es de alta calidad, competencia directa de GLASURIT, pero necesita de tiempo y trabajo para demostrar las bondades y que el cliente, consumidor final y sub-distribuidor, convencidos por los resultados, la relación del costo beneficio y las garantías que la marca ofrece, decida trabajar con nuestra empresa.

Los resultados finales en el ejercicio del periodo dos mil diecinueve, están resumidos con un comparativo de las cuentas de resultados en los dos periodos, 2018 y 2019, donde se puede observar la tendencia por año.

Las ventas, en el 2018 suman \$ 4,092,676.20 contra \$ 2,838,114.81 del 2019. Una diferencia de -1,254,561.39 que representa el 30,65% del decrecimiento en ingresos.

En la participación de utilidades para los trabajadores, debido a las situaciones que son de su conocimiento, en el periodo 2018, tenemos \$0.00 y en el 2019, \$ 0.00, en los gastos deducibles \$1, 075,567.35 en el 2018 y de 964,458.03 en el 2019, que representa una reducción 10.33%. El ejercicio económico del periodo, ha generado una pérdida a la empresa por **-\$99,618.95**.

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

	AÑO 2018	%	AÑO 2019	%	VARIACION	%
<b>VENTAS NETAS</b>	4,092,676.20	100%	2,838,114.81	100%	-1,254,561.39	-30.65%
<b>OTROS INGRESOS</b>	7,195.28		207,425.79		200,230.53	2782.81%
Costo de Ventas	3,077,297.10	75.19%	2,165,802.08	76.31%	-911,495.02	-29.62%
Margen Bruto	1,022,574.36	24.99%	679,738.52	31.00%	-142,835.84	-13.97%
Margen Neto	1,022,574.36	24.99%	679,738.52	31.00%	-142,835.84	-13.97%
Gastos Administrativos y Ventas	1,282,100.25	31.33%	979,357.47	34.51%	-302,742.78	-23.61%
Gastos deducibles	1,075,567.35		964,458.03		-111,109.32	-10.33%
Adicionales no deducibles	206,532.90		14,899.44		-191,633.46	-92.79%
<b>PERDIDA DEL EJERCICIO</b>	<b>-269,525.89</b>	<b>-6.34%</b>	<b>-99,618.95</b>	<b>-3.51%</b>	<b>169,906.94</b>	<b>-61.62%</b>

Observaciones: en el transporte de mercadería tenemos serias debilidades, la entrega de los pedidos por diferentes motivos no es ágil y ha ocasionado reclamos permanentes marcando una mala imagen del servicio, es importante hacer una evaluación del proceso para mejorar la insatisfacción de las entregas que actualmente recibe el cliente especialmente en el sector sur y periférico de Quito.

Seguro de haber tomado las mejores decisiones para enfrentar las dificultades antes exteriorizadas e insistiendo en que el fin de las mismas ha sido mantener la empresa en funcionamiento con la aspiración de recuperar la posición comercial de periodos anteriores, he presentado en el informe de resultados del periodo dos mil diecinueve.

También quiero expresar mis sinceros agradecimientos por la oportunidad de ser parte ejecutiva de la empresa.

Atentamente,



**Edgar Beltrán Zapata**

Nota: adjunto Balances del ejercicio 2019

Recomendaciones: Es importante considerar que para alcanzar el objetivo de posicionamiento de las nuevas marcas en el territorio, al Dpto., técnico comercial que debe sumar ventas de las nuevas líneas que distribuimos a nivel nacional, necesita del acompañamiento de una logística debidamente fortalecida para completar la conformidad del cliente que decida por nuestros productos.

