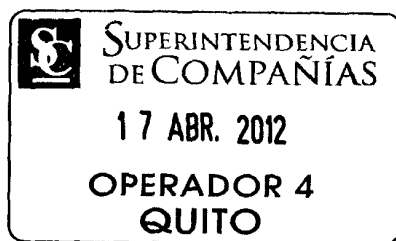


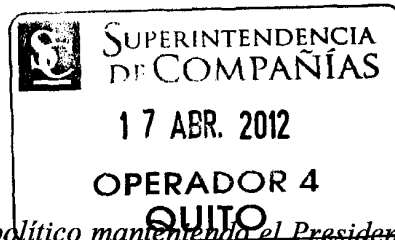
INFORME A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA

COMERCIALIZADORA SOLDIN S.A.

R.U.C. 1791827678001

Quito, Marzo del 2012





ENTORNO ECONOMICO

Para el país el año 2011 fue estable en el aspecto político manteniendo el Presidente Rafael Correa una aceptación alta.

Las condiciones económicas fueron complicadas aunque las cifras oficiales indican menor desempleo, seguramente por el fuerte incremento de la burocracia.

El petróleo siguió subiendo llegando a \$103/barril al mes de diciembre. La construcción se mantiene en su mejor momento a través de los créditos hipotecarios por parte del Banco del IESS, con una colocación que supera los trescientos millones de dólares.

El salario mínimo vital en enero del 2012 se incrementó en el 10%, ubicándose en \$292 mensuales y la inflación al 31 de diciembre del 2011 cerró en el 5.41%, según cifras del Banco Central.

Hay grandes proyectos en ejecución por parte del Gobierno en las áreas de electricidad y vialidad.

La tasa de interés referencial, se colocó a fines de año en el 9.33%.

ANTECEDENTES

La empresa se constituyó el 26 de abril del 2002, mediante resolución No.02.Q.IJ.1577 de la Superintendencia de Compañía. Se inicia con la actividad principal de comercialización de thinner laca en tambores de 200 litros, pues en esa fecha se analizó el mercado y era factible participar de una parte del mismo, en esa fecha existían cinco marcas principales. Posteriormente se incorporó el thinner acrílico y el carbonato de calcio que necesitaban las ferreterías clientes de la empresa.

En el 2003 se desplegó una fuerte campaña de introducción con un margen reducido, lo que sumado a una entrega oportuna incrementó las ventas y se notó un crecimiento.

Para el 2004, la escasez de solventes y la fuerte subida del precio del petróleo hizo que los márgenes de utilidad disminuyan en más del 5% pero se pudo crecer a buen ritmo en volumen o tambores vendidos y la utilidad más bien disminuyó porcentualmente respecto al 2003.

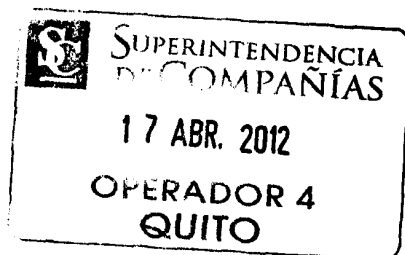
Para el 2006 nos afectó el crecimiento en unidades, la introducción con fuerza de CEPSA con la modalidad de 50 galones americanos pero sin avisar este nuevo volumen al usuario; luego Disther hizo lo mismo pero indicando en su factura "50 US gallon" entendiéndolo los clientes como el mejor precio pero no se dieron cuenta que era el mismo precio nuestro, si se toma en cuenta los 53 galones americanos despachados por SOLDIN.

En el 2009, se complicó por la incursión de la competencia usando methanol, que es un producto prohibido por el INEN, pero genera una mayor utilidad en el producto por lo que las ventas disminuyeron y el margen disminuyó proporcionalmente.

Para el 2010 las ventas se incrementaron en un 2.8% pero bajo sustancialmente el margen, debido a que la competencia siguió agresiva usando abiertamente methanol en su thinner.

Por otro lado, la cartera se nos incrementó a 110 días. Continuamos con nuestros productos tradicionales. En el mes de Julio y con la intención de compensar la disminución de ventas, se inicia la operación en Guayaquil.

En el 2011 las ventas se incrementaron fuertemente con un 35.5% de crecimiento respecto al 2010 aunque el margen fue menor pero nuestro posicionamiento en el mercado mejoró. La escasez de rubber solvent en el mercado, limitó nuestro crecimiento y nos dificultó en ciertos meses atender a clientes nuevos. La cartera prácticamente se mantiene en 103 días. Mantenemos nuestros productos tradicionales y la operación en Guayaquil se estabiliza durante el 2011.





SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

INFORME DEL GERENTE DE COMERCIALIZADORA SOLDIN S.A.
A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

17 ABR. 2012

OPERADOR 4
QUITO

En el año 2011, cumplimos con las auditorias semestrales de seguimiento del Plan de Manejo Ambiental PMA, y se aprobó el nuevo plan para los años 2012 y 2013.

El año 2011 fue muy afectado por la escasez de rubber solvent producido en la Refinería de la Libertad, lo que generó una gran inestabilidad en el mercado pues los clientes trataban de sobre estoquearse y no se les podía atender normalmente; por otro lado aprovecharon ciertos distribuidores y nos subieron el precio final de dicho solvente sin mas alternativa que aceptarles.

Nuestro competidor Emdiquim (Coda) continuó con su competencia desleal utilizando mas del 15% de Metanol y solventes reciclados sin que hasta la fecha el INEN emita el reglamento para sancionar dicha infracción. Igualmente ellos procedieron a importar directamente el Acetato de Etilo con lo cual obtienen un costo bastante inferior al nuestro.

Por otro lado, tuvimos un importante incremento de costos que fue mayor al incremento de nuestro precio de venta, provocando una disminución significativa del margen, problema que en algo lo remediamos con el fuerte crecimiento en las ventas.

Sherwin Williams, ex Pinturas Cóndor, principal actor del mercado de diluyentes, se mantuvo cauto, sin mayores sorpresas.

Las ventas se incrementaron fuertemente con un 35.5% de crecimiento aunque el margen bajó, finalmente la utilidad neta mejoró en un 14,6%. Se controlaron bien los gastos pero la utilidad de \$39.348,10 es de apenas el 1,6% sobre la venta total. El impuesto a la renta causado fue de \$13.120,16 y las utilidades de los trabajadores fue de \$9.259,10.

En relación a la cartera, esta se incremento por el aumento de las ventas, cerrando en \$709.663,64, es decir \$35.633,64 mas que el año anterior, con un promedio de 103 días.

Las cuentas por pagar disminuyeron en \$555.978,41 tomando en cuenta el aporte para futuras capitalizaciones de los socios por \$50.000

Para el 2012 se planifica mantener las ventas pues las condiciones de la competencia no nos permiten crecer por el momento.

Se abrió la razón social en Guayaquil como Soldinkosta, pero al momento está subvencionada por Soldin.

En resumen el 2011 fue un año de importante crecimiento a pesar de la crisis del rubber solvent.

Seguimos como una marca de prestigio en los diluyentes con una mayor participación del mercado reiterando nuestro compromiso de mantenernos en el negocio con la seriedad que ya es característica de la empresa.

Como siempre toda sugerencia que aporte al mejor desempeño de la empresa será bienvenida.

Atentamente,
COMERCIALIZADORA SOLDIN S.A.


MARCELO ESTRELLA POZO
Gerente

