

INFORME A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA

COMERCIALIZADORA SOLDIN S.A.

R.U.C. 1791827678001

Quito, Marzo del 2013

ENTORNO ECONOMICO

Para el país el año 2012 fue estable en el aspecto político manteniendo el Presidente Rafael Correa una aceptación alta.

Las condiciones económicas no variaron significativamente aunque las cifras oficiales indican menor desempleo, seguramente por el fuerte incremento de la burocracia.

El precio del petróleo se mantuvo estable la mayor parte del año con ligeras bajas y para fines del 2012 se ubicó en \$93.19 el barril. La construcción se mantiene dinámica a través de los créditos hipotecarios por parte del Banco del IESS.

El salario mínimo vital en enero del 2013 se incrementó en el 9%, ubicándose en \$318 mensuales y la inflación al 31 de diciembre del 2012 cerró en el 4.16%, según cifras del Banco Central.

El PIB creció al 5% en el 2012 mientras que en el 2011 fue del 7.4%. La inversión extranjera directa bajó más que en el 2011, llegando a superar escasamente los 500 millones, mientras que Perú llegó a 12.200 millones y Colombia pasó los 17.000 millones.

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

La tasa de interés referencial, se colocó a fines de año en el 10.33%.

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 CEPESA 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" entendiendo 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 thimer. 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.

En el 2012 hubo un pequeño aumento en las ventas pero con un margen bastante mejorado que se evidencia en la utilidad. La cartera aumentó a \$582,887 y la operación de Guayaquil es la que está aportando el crecimiento.

Las cuentas por pagar aumentaron a \$772,582 tomando en cuenta el aporte para futuras capitalizaciones de los socios por \$50.000

Para el 2013 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 2012 fue un año de consolidación en el mercado pues cerramos con una utilidad bastante mejorada. Sin embargo, el reto frente a la competencia sigue vigente.

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.

Los estados financieros de la Compañía constituyen los primeros estados preparados de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el IASB (International Accounting Standard Board) que han sido adoptadas en Ecuador y representan la adopción integral, explícita y sin reservas de las referidas normas internacionales y aplicadas de manera uniforme a los ejercicios que se presentan. Hasta el 31 de diciembre del 2011, los estados financieros se prepararon de acuerdo con Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC). Los efectos de la adopción de NIIFs y las excepciones adoptadas para la transición a las NIIFs se detallan en la conciliación del patrimonio. Adicionalmente los estados financieros al 1 de enero y 31 de diciembre del 2011 han sido reestructurados para poder presentarse en forma comparativa con los del 2012.

COMERCIALIZADORA SOLDIN S. A., aplicará Normas Internacionales de Información Financiera de acuerdo a NIIF para las PYMES, ya que cumple con todos parámetros establecidos por la Superintendencia de Compañías para el efecto.

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

Atentamente,
COMERCIALIZADORA SOLDIN S.A.



MARCELO ESTRELLA POZO
Gerente