

INFORME A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA

COMERCIALIZADORA SOLDIN S.A.

R.U.C. 1791827678001

Quito, Marzo del 2014

ENTORNO ECONOMICO

Para el país el año 2013 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 2013 bajó el precio del barril a \$85.65. La construcción se mantiene dinámica a través de los créditos hipotecarios por parte del Banco del IESS pero los desembolsos están muy demorados.

El salario mínimo vital en enero del 2014 se incrementó en el 6,9%, ubicándose en \$340 mensuales y la inflación al 31 de diciembre del 2013 cerró en el 2.76%, según cifras del Banco Central.

El PIB creció al 3,5% en el 2013 mientras que en el 2012 fue del 5.35%. La inversión extranjera directa subió más que en el 2012, llegando a los 549,3 millones, mientras que Perú llegó a 10.172 millones y Colombia pasó a 16.822 millones.

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

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 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" 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 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.

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 \$582.887,00 y la operación de Guayaquil es la que está aportando el crecimiento.

En el 2013 Logramos mantener las ventas pero con un margen menor, por condiciones de la competencia. Las cuentas por cobrar están en 645.384,10 y las cuentas por pagar se mantienen en 637.585,77, es decir pagamos un poco mas a proveedores.

En resumen el 2013 fue un año de mantenimiento en el mercado pero cerramos con una utilidad menor. Sin embargo, el reto frente a la competencia sigue vigente.

Los estados financieros de la Compañía constituyen los 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 al ejercicio que se presenta.

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

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

En el año 2013, cumplimos con las auditorias semestrales de seguimiento del Plan de Manejo Ambiental PMA, y en el mes de junio entregamos el Plan de Manejo Ambiental para el período 2013-2015 a ser aprobado con la novedad de que se incluye un control adicional por parte del Ministerio de Medio Ambiente SULA.

En general el año se sintió afectado por una baja de precios del competidor Endiquim quien a pesar del uso selectivo de metanol, empezó a importar directamente el acetato de etilo y el xileno con lo que obtiene mejores costos que los nuestros.

La empresa Sherwin Williams que esperábamos salga del mercado de diluyentes no lo hizo y mas bien lo utilizó como un commodity para completar presupuesto de ventas de pinturas ofreciendo descuentos de hasta el 14% de su P.V.P, incluyendo el tambor con lo que vendió mas diluyente. Al ser su mercado natural Quito y la Sierra nos quitaron bastante mercado bajando el 12,5%, respecto al 2012 y también nuestro margen bajo para poder competir en el mercado.

Es importante anotar que la participación de Guayaquil creció mas del 24% en unidades que ayudó a afrontar la disminución de ventas en Quito.

Adicionalmente nos ayudó la venta de desengrasante y aguarrás con lo que la venta en unidades creció un 2%.

En resumen el 2013 fue un año difícil pero logramos mantener la presencia en el mercado aunque con una utilidad bastante menor al 2012. El aporte de Guayaquil fue fundamental en este año. La seriedad de la Empresa y la calidad de nuestro producto nos permitieron mantener nuestros clientes aunque en menor proporción.

El reto para el 2014 es muy grande pues Coda, Sherwin Williams y Disther no ceden posiciones y se espera una guerra de precios muy sostenida que podría lesionar significativamente nuestra participación en el mercado.

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

Atentamente,
COMERCIALIZADORA SOLDIN S.A.


MARCELO ESTRELLA POZO
Gerente