

INFORME A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA

COMERCIALIZADORA SOLDIN S.A.

R.U.C. 1791827678001

Quito, Marzo del 2015

ENTORNO ECONOMICO

Para el país el año 2014 fue estable en el aspecto político, pero al final del año con complicaciones económicas, lo que incidió en una disminución de credibilidad y aceptación del Presidente Rafael Correa.

Las condiciones económicas variaron significativamente para los últimos meses del año, aunque las cifras oficiales indican menor desempleo, seguramente por la fuerte incidencia de la burocracia.

El precio del petróleo se desplomó el último trimestre cerrando el año el WTI a \$53,27/el barril y el nuestro a \$48/barril, casi a la mitad del precio de diciembre del 2013 que fue de \$85,68/barril. La construcción empieza a declinar pero el BIESS con su política de créditos hipotecarios para mantener cierto dinamismo en la construcción.

El salario mínimo vital en enero del 2015 se incrementó en el 4,12%, (\$14.00) ubicándose en \$354 mensuales y la inflación al 31 de diciembre del 2014 cerró en el 3,6%, según cifras del Banco Central.

El PIB creció al 3,4% en el 2014 mientras que en el 2013 fue del 3,5%. La inversión extranjera directa bajó un 16% respecto al 2013, llegando a los 432 millones, mientras que Perú bajó un 18% y Colombia bajó un 25%.

Hay grandes proyectos hidroeléctricos muy avanzados como Coca Codo-Sinclair, que prometen grandes ahorros en energía.

La tasa de interés referencial, de Pymes se colocó a fines de año en el 11,83%.

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.

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.

En el 2014 se evidencia una disminución en las ventas bastante significativa, pero se trató de mantener el margen. La competencia fue muy agresiva y aparecieron nuevos distribuidores de diluyentes.

Las cuentas por cobrar crecieron a \$682.199,96 y las cuentas por pagar a 622.751,24 es decir pagamos un poco más a proveedores. En resumen el 2014 fue un año complicado en el que la empresa bajó su participación en el mercado por la aparición de nuevos competidores pero al final se logró generar utilidad.

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

En el año 2014, cumplimos con las auditorias semestrales de seguimiento del Plan de Manejo Ambiental PMA, y estamos en trámite del registro de control por parte del Ministerio de Medio Ambiente.

Un año de retos importantes porque la competencia estuvo bastante agresiva por disminución de precios e incluyendo el tambor, especialmente de parte de Sherwin Williams.

Posteriormente en el segundo semestre aparecen dos competidos directos de nuestra marca, uno en Ambato y otro en Quito quienes entraron muy agresivos, con precios bastantes bajos y también con tambor incluido. Siendo nuestro mercado principal Quito, Ambato y Riobamba, nos vimos fuertemente afectados en nuestras ventas, canibalizándonos en muchos casos con los mismos clientes.

Guayaquil fue un soporte importante para terminar el año con utilidades pero en unidades, Quito disminuyó el 13.4% mientras que Guayaquil bajó el 2.5%.

Para el final del año se complicaron las ventas por lo que nos vimos obligados a bajar fuertemente el margen y conservar a los principales clientes.

En resumen el año 2014 fue de mantenimiento en el mercado pues la aparición de dos nuevos distribuidores fue la principal causa para bajar volumen de venta y nuestro esfuerzo se concentró en mejorar servicio y atención a nuestros clientes; concluyendo que los nuevos distribuidores nos afectaron más que Sherwin Williams, Disther y Coda.

El reto para el 2015 es mantener nuestra posición en el mercado sacrificando margen y controlando los gastos de la empresa, pues con el desplome de los precios del petróleo a finales del año se prevé un 2015 complicado económicamente.

Cualquier sugerencia o información que nos ayude a enfrentar mejor el próximo años será bienvenida.

Atentamente,

COMERCIALIZADORA SOLDIN S.A.



MARCELO ESTRELLA POZO
Gerente