

INFORME A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA

COMERCIALIZADORA SOLDIN S.A.

R.U.C. 1791827678001

Quito, Marzo del 2017

ENTORNO ECONOMICO

Para el país el año 2016 fue un año difícil sobre todo en el segundo semestre, donde se empieza a sentir la crisis económica y sobre todo la falta de liquidez, porque el estado no alcanza a pagar a todos sus proveedores, lo que conlleva obviamente a una crisis política en el país.

El sector de la construcción siguió deprimido en el 2016 con una disminución aproximada de 20% afectando directamente al desempleo. El sector automotriz también cerró el año con decrecimiento.

El precio del petróleo logró cierta estabilidad alrededor de los 50 USD pero la deuda de Petroamazonas a contratistas sigue con dificultades de pago.

El salario mínimo vital en enero del 2017 se incrementó en el 2.46%, (\$9) ubicándose en \$375 mensuales y la inflación al 31 de diciembre del 2016 cerró en el 1.12% según cifras del Banco Central inferior al 3.38% del 2015.

El PIB bajó quedando en -1.5% mientras que en el 2015 creció el 1%. La inversión extranjera directa bajó a 744 millones pero contrasta con Colombia que a pesar de bajar pasó de 12.000 millones y Perú bajó a 6863 millones de dólares.

La tasa de interés referencial, de Pymes se mantiene en el 11.83%, pero con grandes restricciones.

Se termina el año con gran déficit fiscal que obligará al Gobierno a revisar su presupuesto anual y continuar con endeudamiento externo.

ANTECEDENTES

La empresa se constituyó el 26 de abril del 2002, mediante resolución No.02.Q.II.1577 de la Superintendencia de Compañías. 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 mas 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" 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 incrementan 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.

En el 2015 tuvimos una mayor disminución en las ventas siendo la más afectada la sierra con un 26% y la costa con un 14% que obedece principalmente a la competencia Proquimic y luego a la afectación del más del 20% al sector de la construcción que nos compete directamente. La competencia fue muy agresiva y para finales de año existió ya una guerra de precios por lo tanto el margen se vió muy afectado.

En el 2016 continuó la disminución en las ventas y peor aún salimos de dos vendedores por mal manejo de cartera lo que debilitó nuestra presencia en el mercado bajando un 26% en la sierra y un 14% en la costa. Se desató una guerra de precios entre todos los fabricantes de diluyentes del país llegando a márgenes que ya casi no cubren los gastos.

Las cuentas por cobrar son de 564.843,48 y las cuentas por pagar a \$454.268,86 es decir pagamos un poco más a proveedores. En resumen el 2016 fue un año complicado en el que la empresa bajó su participación en el mercado por la aparición de nuevos competidores pero a la final se logró generar utilidad.

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

En el año 2016, estamos tramitando el permiso ambiental pero seguimos manejando el último Plan de Manejo Ambiental registrado.

Un año bastante complicado económicamente por dos factores. El primero la afectación del más del 20% al sector de la construcción al que nos pertenecemos directamente y el segundo que la competencia trató de suplir esta disminución de mercado iniciando una guerra de precios muy complicada pues los márgenes bajaron sustancialmente y las ventas en unidades también. Prácticamente solo cubrieron los gastos.

Los fabricantes con mas presencia son Sherwin Williams, Disther y Emdiquim, no dieron tregua y también nuestra competencia directa Proquimic también bajó precios con los que nos canibalizó con muchos clientes.

En unidades Quito, se afectó en el 26% y Guayaquil en el 14%, cifras muy preocupantes que en gran parte reflejan la tendencia del mercado.

En resumen el 2016 fue un año bastante complicado para la empresa disminuye el volumen y margen de utilidad por lo que se tomaron medidas de control de gastos para al menos llegar a fin de año con una pequeña utilidad.

Se salió de dos vendedores con problemas de cartera que comprometió seriamente las utilidades de la empresa.

La iliquidez nos generó un gran desfase entre cuentas por cobrar y cuentas por pagar pues la recuperación de cartera es cada vez más complicada.

Para el 2017 es muy difícil prever un crecimiento pero nuestro esfuerzo se centra en mejorar el margen y bajar gastos para estabilizar a la empresa.

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

Atentamente,
COMERCIALIZADORA SOLDIN S.A



MARCELO ESTRELLA POZO
Gerente