

INFORME A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA

COMERCIALIZADORA SOLDIN S.A.

R.U.C. 1791827678001

Quito, Marzo del 2019

ENTORNO ECONOMICO

Para el 2018 se acentúa la iliquidez y siendo un año de elecciones el mercado se pone nervioso y continúa el endeudamiento del país por parte del nuevo gobierno, el dinero no alcanza para cubrir proveedores lo que lleva a una inestabilidad en lo económico en general.

El sector de la construcción empieza a mejorar. Se nota una llegada masiva de venezolanos que de una u otra manera afecta los puestos de trabajo.

El precio del petróleo tuvo un alza llegando a superar los 60 USD por barril pero sin embargo la deuda de Petroamazonas sigue con dificultades.

El salario mínimo vital se incrementó en 1.021% (\$8) quedando en 394 USD en relación a los 386 del año anterior y la inflación actual tuvo un valor negativo de -0.20% según cifras del Banco Central.

El PIB aumentó en 1.5% ubicándose en 104.021 millones de dólares, con una deuda externa que supera los 58 mil millones de dólares. La inversión extranjera directa fue de 740 millones que contrasta con Colombia que a pesar de bajar se ubicó en 8.679 millones y Perú subió ligeramente a 8.000 millones de dólares.

La tasa de interés referencial, de Pymes subió 2% pero con grandes restricciones.

Se termina el año con gran déficit fiscal que obligará al Gobierno a revisar su presupuesto anual y se nota ya acercamientos con el fondo monetario internacional.

ANTECEDENTES

La empresa se constituyó el 26 de abril del 2002, mediante resolución No.02.Q.U.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 más 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 Proquimix 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.

En el 2017 tenemos una recuperación en ventas de 7,9% en Quito y Sierra y un 12% en la Costa, que obedece en la incorporación de un nuevo vendedor y el incremento de nuestro principal cliente. Este crecimiento en volumen nos favoreció porque los costos en cambio subieron afectando nuestro ingreso. La competencia no subió los precios de la manera esperada, coincide el año con margen bajo las cuentas por cobrar, subieron a 581.950 debido al crecimiento de las ventas y las cuentas por pagar suben a 579.935,72 por préstamos de accionistas.

En resumen el 2017 fue un año muy competitivo con graves problemas internos por juicios por abuso de confianza de dos trabajadores, pero al fin se logra generar utilidad.

En el 2018 aumenta el volumen de ventas en galones en un 16.6% cifra bastante importante pese a los problemas existentes pues la competencia nos obliga a mantener márgenes bajos siendo el incremento de ventas el que nos ayuda a generar una utilidad pese a tener gastos adicionales como los legales y de auditoría externa.

Las cuentas por cobrar aumentaron a 654.094,02 y las cuentas por pagar están en 602.430,71.

Resumiendo el año 2018 fue difícil en cuanto a márgenes pero por el volumen fue aumentando favorablemente pudimos tener utilidades en este ejercicio.

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

En el año 2018 trabajamos con ficha ambiental cumpliendo con todos los requisitos.

Un año complicado internamente en la empresa por los juicios iniciados a dos ex trabajadores por abusos de confianza, generando una fuerte pérdida a la empresa lo que obliga a los accionistas a inyectar capital fresco para poder seguir operando.

Con la incorporación de un nuevo vendedor, más el crecimiento de nuestro principal cliente, aumentamos un 31.8% en la Sierra y un 2.39% en la Costa dándonos un incremento total del 16.6 % en volumen.

Continua la guerra de precios con la competencia aunque Disther y Emdiquim subieron un poco sus precios pero Sherwin Williams en cambio se mantuvo con precios bajos afectando nuestro margen. Para el segundo semestre se notó una agresividad de los competidores bajando sus precios obligándonos a disminuir el margen de utilidad.

La iliquidez generada por las personas enjuiciadas nos causó dificultades con nuestros proveedores y por otro lado la recuperación de cartera se vuelve más complicada.

Desde hace dos años iniciamos con auditoría externa al igual que el presente año por cambio de disposición de presentar auditoría externa por activos que superen los 500.000 USD.

Nuestro problema sigue siendo la confirmación de los saldos, pues los clientes no colaboran en lo absoluto pero seguimos insistiendo.

A pesar de todas estas dificultades se logra generar una utilidad de 8.423,22 USD que nos tranquiliza, pues el año anterior fue más baja la utilidad.

Para el 2019 esperamos que la economía se estabilice, la construcción se empieza a activar y mejore la inversión extranjera para poder mejorar nuestra participación. Por otro lado se espera que los juicios pendientes terminen favorablemente.

Cualquier sugerencia o información que nos ayude a mejorar el próximo año siempre es bienvenida.

Atentamente,
COMERCIALIZADORA SOLDIN S.A


MARCELO ESTRELLA POZO
Gerente