

INFORME A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA

COMERCIALIZADORA SOLDIN S.A.

R.U.C. 1791827678001

Quito, Marzo del 2019

ENTORNO ECONOMICO

El 2019 se mantuvo la iliquidez en el mercado lo que fue complicando el flujo de la empresa. Por otro lado el gobierno tuvo que acudir a organismos internacionales en busca de préstamos frescos.

El sector de la construcción mantuvo un buen dinamismo pero las fuentes de trabajo continuaron reemplazándose por trabajadores venezolanos afectando a los nuestros.

El precio del petróleo tuvo un alza llegando a cerrar a 66.48 USD por barril pero sin embargo la deuda de Petroamazonas sigue con dificultades.

El salario mínimo vital se incrementó en 1.52% (\$6) quedando en 400 USD en relación a los 394 del año anterior y la inflación actual tuvo un valor negativo de -0.70% según cifras del Banco Central.

El PIB aumentó ligeramente a 107.562 millones de dólares, con una deuda externa que pasó de 55.813 millones de dólares a 58.559 millones de dólares un incremento del 4.9%. La inversión extranjera directa bajó a 610 millones de dólares que contrasta con Colombia que se ubicó en 14 mil 493 millones la más alta de los últimos seis y Perú subió ligeramente a 8.892 millones de dólares.

La tasa de interés referencial, de Pymes se sitúa en el 11.83% pero sigue 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.IJ.1577 de la Superintendencia de Compañías. Se inicia con la actividad principal de comercialización de thinner (aca) 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" 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 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 vio 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 auditoria 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.

En el 2019 las ventas cayeron un 11.7% debido a la agresividad de la competencia que bajaron sus precios en un valor significativo y es debido al uso de metanol que está más barato que el etanol pero su uso es prohibido por la norma INEN 2163. Sin embargo algunos fabricantes lo utilizaron afectando nuestro mercado.

Es así que las cuentas por cobrar quedan en 584.885,65 y las cuentas por pagar en 488.925,29.

En resumen el año 2019 fue un año muy complejo en el que se restringieron muchos gastos y prácticamente la utilidad fue mínima.

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

En el año 2019 trabajamos con ficha ambiental cumpliendo con todos los requisitos.

Se mantiene abierto un juicio con un ex vendedor por abuso de confianza y se tienen ganadas las dos instancias, esperamos ganar la última instancia y poder recuperar algo de dinero que tanta falta le hace a la empresa.

El volumen de ventas bajó 1.23% en dólares mientras que en volumen Quito sube un 2% pero Guayaquil baja un 36.6% lo que nos afecta fuertemente teniendo una disminución general en volumen de ventas del 9.7%

En relación a los precios hubo una disminución bastante grande por el uso indebido de metanol que está más barato el etanol incumpliendo la norma INEN 2163 los que nos obligó a bajar nuestro margen sustancialmente y dedicarnos a cuidar a los clientes cautivos.

Esperamos que las autoridades pertinentes controlen esta arbitrariedad.

La iliquidez nos sigue afectando fuertemente pero seguimos presionando por las cuentas por cobrar.

Continuamos con auditoria externa pero el problema sigue siendo la confirmación de saldos ya que los clientes no colaboran en lo absoluto, pero seguimos insistiendo.

A pesar de todas estas dificultades se logra generar una utilidad antes de impuestos de 2153.19 USD que es bastante baja pero es lo mejor que se pudo lograr.

Para el 2020 esperamos que la economía crezca algo y la construcción aumente, que mejore la inversión extranjera para poder mejorar nuestra participación en el mercado.

Por otro lado se espera que el juicio pendiente termine favorablemente.

Un año complicado pero conseguimos mantener estable a la empresa aunque casi sin utilidad.

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

Atentamente,
COMERCIALIZADORA SOLDIN S.A

MARCELO ESTRELLA POZO
Gerente