

ENTORNO ECONOMICO

En el año 2006, se mantuvo el incremento en el precio del petróleo pero a finales de año se estabilizó alrededor de los setenta dólares por barril, desapareciendo la escasez. Los precios del hierro, cobre y cemento tuvieron un alza significativa que afectó sobre todo al sector de la construcción. La inestabilidad del gobierno de Alfredo Palacio ha sido la tónica de este año con muchos cambios de ministros de Estado incumpliendo con una agenda mínima de trabajo. Movimientos ciudadanos buscan un Ecuador posible.

Se vió truncada la posibilidad de establecer un tratado de libre comercio con los Estados Unidos por constantes cambios de las reglas de juego, reforma de la Ley de Hidrocarburos y suspensión del contrato con la petrolera Occidental.

El mes que duró el Mundial de Fútbol, hubo mucha inestabilidad comercial pero nuestra elección nos dio una histórica alegría.

El sistema bancario continuó con su política de préstamos de consumo y muy selectivo para préstamos a la industria. La tasa promedio es del 12% anual, pero los gastos y comisiones no tienen control. Se crearon nuevas reglas sobre la tercerización y hubo un incremento del salario básico del 7,5% que no es suficiente para cubrir la canasta básica familiar, manteniéndose la emigración de ecuatorianos y aumentando las remesas por ellos enviados.

La fiebre electoral por conquistar la Presidencia fue muy fuerte en el segundo semestre, quedando finalistas Alvaro Noboa y Rafael Correa, de tendencia socialista, ganando este último con el 57% de votos, el 26 de noviembre del 2006, siendo su principal ofrecimiento el convocar a una Asamblea Constituyente.

ANTECEDENTES

La empresa fue constituida 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 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 carbonato de calcio que requerían las ferreterías, clientes de la empresa. En el 2003 se desplegó una fuerte campaña de introducción con un margen reducido lo que sumando a una entrega oportuna se incrementaron las ventas y se notó el 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 pero la utilidad no aumentó en ese porcentaje más bien la utilidad disminuyó porcentualmente respecto al 2003. Para el 2006, nos afectó el crecimiento en unidades, la inserción con fuerza de Cepsa con la modalidad de 50 galones americanos pero sin avisar; luego Disther hizo lo mismo pero hincando en su factura "50 US gallon", entendiendo los clientes como mejor precio pero no se dan cuenta que es el mismo precio nuestro si tomamos en cuenta los 53 galones americanos que despachamos. Esto nos hizo disminuir el 11% en tambores de thinner laca, pero ayudaron al crecimiento el thinner acrílico y el thinner poliuretano. La utilidad neta creció el 3,7% y mejoró la recuperación de cartera disminuyendo a 83 días.

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

En el 2006 cumplimos el primer año en las instalaciones propias y logramos conseguir la aprobación de la Auditoría Ambiental demostrando nuestros principios de respeto al cliente y al medio ambiente.

La incursión de la competencia fue muy agresiva en este año especialmente Cepsa que ingresó al mercado con un producto económico; igual sucedió con Pinturas Unidas afectándonos en una disminución del 11% al número de tambores vendidos. Sin embargo, la facturación se incrementó en un 3.8%.

Los costos tendieron a estabilizarse llegando a un incremento anual del 1,37%; los gastos se incrementaron en un 21.8% pero obedecen en parte a la adquisición de una camioneta en leasing. La utilidad neta se incrementó en un 3,7% obteniendo una utilidad neta de \$30.322,00 equivalente al 2,1% sobre la venta.

En relación a la cartera, esta disminuyó significativamente llegando a \$54.103, pero todavía no se puede disminuir de los 83 días, existiendo cuentas de lenta recuperación.

En el 2006 pudimos concretar negocios con clientes del norte del País, como Cayambe e Ibarra.

Finalmente, todos los fabricantes de pinturas del país reformularon sus esmaltes y anticorrosivos emulsionándolos por lo que la tolerancia a la dilución de estos productos disminuye por el uso de etanol en el thinner laca, razón por la cual se está pensando en ofrecer aguarrás para este mercado que lo estamos perdiendo.

En resumen el 2006 la incursión de la competencia fue muy fuerte y por otro lado los esmaltes y anticorrosivos que diluyen con aguarrás nos afectaron el mercado. Pese a ello hemos logrado mantenernos en cifras que demuestran la aceptación de nuestro producto en el mercado por la seriedad de la empresa y garantía del producto despachado..

Cualquier sugerencia que ustedes puedan aportar para el buen desenvolvimiento de la compañía será bienvenida.

Atentamente,
COMERCIALIZADORA SOLDIN S.A..


DIEGO MARCELO ESTRELLA POZO
Gerente General