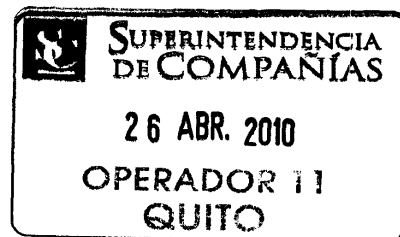


INFORME A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA

"AMBIENTALTEC CIA. LTDA."

R.U.C. 1791406672001

Quito, Marzo del 2010



ENTORNO ECONOMICO

El año 2009 fue un año muy difícil en el aspecto político, ganando el presidente Correa la reelección en una sola vuelta incluso con una mayoría parlamentaria.

Este año el desempleo y el subempleo aumentaron, y en gran parte por el incremento del salario mínimo vital a \$240, con una inflación anual del 4.31%.

El petróleo se ubicó en \$50 el barril y los derivados bajaron de precio pero no en la misma proporción que el petróleo. El sector de la construcción entro en crisis a pesar que el Gobierno ofreció una inyección de dinero de \$600 millones a través de préstamos hipotecarios. La banca mantuvo un interés de alrededor del 12%. El PIB fue apenas del 0.35% y la competitividad del país es cada vez menor.

ANTECEDENTES

La empresa se constituyó el 23 de septiembre de 1998, mediante resolución No.002334 de la Superintendencia de Compañías. Durante ese año, se inicia con la actividad principal del negocio que es la compra venta de productos químicos industriales con relativo éxito, pero sin generar durante 1998 los ingresos esperados. Por esta razón, para 1999, se decidió importar directamente los productos de venta, se buscó nuevas alternativas de negocios, llegando a un acuerdo con varias empresas para la distribución local de sus productos. Para el año 2000 se empezó a ver los resultados de ventas a domicilio siendo estos positivos en un principio y viéndose afectados luego por una fuerte competencia que afectó los precios de los productos, reduciendo el margen de rentabilidad. En el año 2001 mientras se producía el reajuste de precios en dólares los márgenes de utilidad fueron mejores, sin embargo en el 2002 la competencia, la falta de liquidez y la morosidad de la cartera entorpecieron los objetivos trazados para este periodo, repitiéndose en el 2003 y 2004 este fenómeno. Los resultados del 2005 mejoraron pero los problemas de recaudación continuaron. En el 2006 la situación mejoró mucho con la apertura del mercado hacia ferreterías situación que continuó durante el 2007 y mejoró sustancialmente en el 2008 al iniciar trabajos de repinte en varios edificios y residencias situación que continuó en el 2009.

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE AMBIENTALTEC CIA. LTDA.
A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

El año 2009 fue un año de incremento de las ventas, las cuales ascendieron a \$622.165.45, siendo superior en mas de \$8.000 comparadas con el año 2008, sin embargo la utilidad bajo colocándose en \$10.398.14 debido a un incremento de los gastos generados por el giro del negocio.

En cuanto a la distribución de productos químicos, esta se ha mantenido sobre todo con clientes importantes como son Pinturas Ecuatorianas, Indualca, Duracoat y algunos constructores. La venta de resinas de látex fue superior al año anterior y a pensar de la fuerte competencia hemos logrado mantenernos muy bien en el mercado por su calidad y el servicio que prestamos, manteniendo la distribución de resinas látex y acrílicas de Poliquim, así como el espesante proporcionado por la empresa MAQHENSA y el plástico stretch de la empresa Bixby Industrias.

La falta de pago oportuno de los clientes continuó a lo largo del año por lo que hemos tenido que utilizar el sobregiro que nos permite la cuenta óptima que mantenemos con el Banco PROMERICA. Adicionalmente hemos estado pagando el préstamo que mantenemos con esa entidad, quedando una cuenta por pagar a esa entidad bancaria al 31 de diciembre, del 2009, de \$20.750.84. No se efectuó ningún otro préstamo durante todo el año. Las ventas a clientes continuos tuvieron que restringirse debido a la falta de pago por una iliquidez muy marcada en el mercado que continuó desde el año 2008, llegando a situarse la cartera por cobrar en algunos casos en mas de 120 días, y otras que se han hecho incobrables.

La incorporación de una vendedora comisionista para el área de la construcción trajo mayores ventas en este sector y se espera un aumento sustancial para el 2010.

En el área industrial, se ha incrementado las ventas de los aditivos de Nopco de Colombia, y se retomó el mercado del Caolín Calcinado importado de Falcon Chemical que debido a una buena negociación hemos logrado un precio competitivo en el mercado retomando clientes que habíamos perdido.

A fin de bajar la cartera a 60 días, propongo parar los despachos si el cliente no se ha puesto al día en sus pagos, pues creo que es mejor tener el producto en la bodega que donde un cliente que diluye nuestra utilidad al tomarse mas tiempo del pactado en pagar sus compromisos de compra.

Continuamos buscando nuevas líneas que podamos ofrecer al sector ferretero a fin de aprovechar las visitas de los vendedores y el despacho del camión.

Se sugiere hacer mayor énfasis en las ventas de pinturas ya que los márgenes de rentabilidad son mejores pero sin descuidar la venta de productos químicos.

Es importante documentarse con alguna garantía, ya sea cheque o letra de cambio con los clientes que no cumplen sus plazos de pago, e iniciar procesos judiciales para recaudar lo que se pueda de las cuentas incobrables.

A los empleados, ejecutivos y asesores, les doy las gracias por su ayuda. Cualquier sugerencia que ustedes puedan aportar para el buen desenvolvimiento de la compañía será bienvenida.

*Atentamente,
AMBIENTALTEC CIA. LTDA.*



*MARGARITA BENITEZ CALISTO
Gerente*