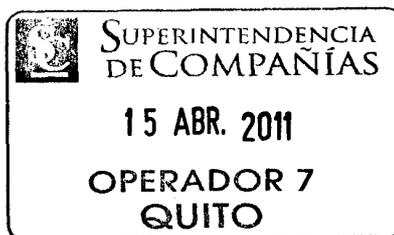


INFORME A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA

"AMBIENTALTEC CIA. LTDA."

R.U.C. 1791406672001

Quito, Marzo del 2011



ENTORNO ECONOMICO

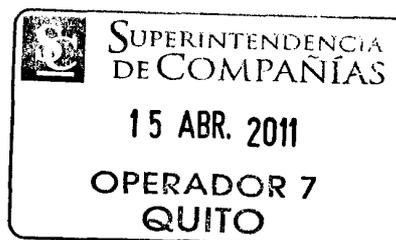
La inflación en el año 2010 fue de 3.3% anual, mientras que las tasas de interés empresarial, fueron del 9,54% y PYMES del 11.3%. Por otro lado las remesas de los emigrantes bajaron en 171 millones de dólares en el 2010, en relación con el 2009. El desempleo y el subempleo aumentaron, y en gran parte por el incremento del salario mínimo vital en el mes de enero.

El petróleo se ubicó en \$73 el barril en enero y llegó a \$77 el barril en el mes de diciembre. La Inversión Extranjera fue casi nula, esta no supera el 0.1% del PIB siendo apenas de 300 millones de dólares, comparados con \$6.900 millones de Perú, \$8.700 millones de Colombia y \$16.300 millones de Chile.

El Gobierno realizó un préstamo a la China por 1.000 millones de dólares al 7.25% anual, usando como modelo la venta anticipada de petróleo, situación que preocupa mucho a varios sectores industriales y financiero. La popularidad del Presidente Correa bajo al 56%, cuando esta superaba el 70% a inicios de su Gobierno.

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 período, 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 y 2010.



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

Las ventas en el año 2010 ascendieron a \$614.141.9, siendo menor en alrededor de \$8.000 comparadas con el año 2009, sin embargo la utilidad subió a \$21.575,89 antes de impuestos y la utilidad neta ascendió a \$11.366.19 debido a un mayor control en los gastos generados por el giro del negocio.

En el año 2010, cumplimos las dos auditorias de seguimiento del Plan de Manejo Ambiental PMA, incluso mejoramos la señalización de la planta y elaboramos un nuevo procedimiento de acuerdo a los cambios exigidos por el Cuerpo de Bomberos de Quito.

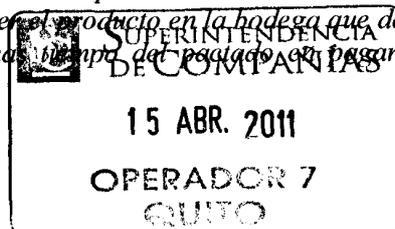
En cuanto a la distribución de productos químicos, esta se ha mantenido con clientes importantes como son Pinturas Ecuatorianas, Indualca, Duracoat, Produtek y algunos constructores que ven un producto de primera calidad a un precio muy competitivo. La venta de resinas de látex fue superior al año anterior 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 de la empresa MAQHENSA, y el plástico stretch de Bixby Industrias

Sin embargo, factores como la escasez de celulosas en el mundo y la pérdida de la venta a Pinturas Ecuatorianas de la resina Lorama LPR76, la cual nos daba a mas de una alta rentabilidad, ventas mayores; dio como resultado esta baja en las ventas.

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 2010, de \$5.442,42. Además se efectuó un préstamo personal de la Gerente por un monto de \$10.000 en el mes de junio y otro de Diners Club en el mes de diciembre también por \$10.000. 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 100 días, y otras que se han hecho incobrables.

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. Últimamente hemos fortalecido la distribución de Mineral Turpentine proporcionado tanto de importación a través de Poliquim o de compra local a un distribuidor de Petrocomercial.

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 más tiempo del pagado en pagar sus compromisos de compra.



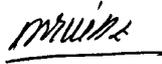
Continuamos buscando nuevas líneas que podamos ofrecer al sector ferretero a fin de aprovechar las visitas de los vendedores y el despacho del camión. Se prevé para el año 2011 un incremento en ventas del 3%.

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, socios, 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

