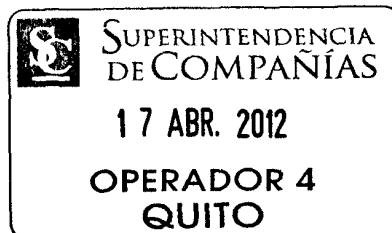


INFORME A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA

"AMBIENTALTEC CIA. LTDA."

R.U.C. 1791406672001

Quito, Marzo del 2012



ENTORNO ECONOMICO

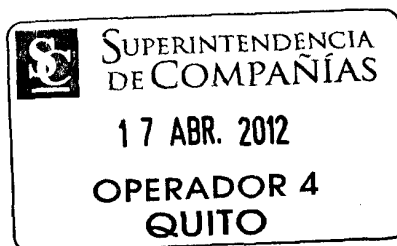
La inflación en el año 2011 fue de 5.41% al 31 de diciembre/2011, superior al 3.17% del año anterior en la misma fecha, mientras que las tasas de interés referencial fue del 9,33%. El desempleo bajo del 6,11% en el 2010, al 5,07% en el 2011, debido a un incremento fuerte de la burocracia.

El precio del barril de petróleo se ubicó casi todo el año en cifras superiores a los \$100. El PIB para el IV semestre del 2011 bajo al 1,01%, frente al 2,64% del mismo período del 2010.

En enero del 2012, hubo nuevamente un incremento salarial del 10% colocándose en \$292 mensuales.

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 2011.



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

Las ventas en el año 2011 ascendieron a \$647.918,55, siendo mayor en alrededor de \$33.700,00 comparadas con el año 2010, sin embargo la utilidad bajó a \$11.566,84 antes de impuestos y la utilidad neta fue de \$6.576,90 debido principalmente al incremento de costos que no pudimos trasladar al cliente final por la fuerte competencia del mercado.

En el año 2011, cumplimos las dos auditorias de seguimiento del Plan de Manejo Ambiental PMA, además se mejoró y renovó la señalización de la planta.

En cuanto a la distribución de productos químicos, esta ha disminuido sustancialmente debido a que uno de los principales clientes, Pinturas Ecuatorianas, decidió realizar sus importaciones directamente y eliminar las compras a consignación. Para clientes como, Indualca, Duracoat, Produtek y algunos constructores que ven un producto de primera calidad a un precio muy competitivo ha habido un incremento. La venta de resinas de látex bajó debido a la fuerte competencia que nos ha hecho especialmente Adheplast, por tener precios muy bajos. Se ha mantenido la distribución de resinas látex y acrílicas de Poliquim, así como el espesante de la empresa MAQHENSA, y el plástico stretch de Bixby Industrias

La venta de producto terminado se incrementó bastante bien, con nuevos clientes y el aumento de las ventas a clientes tradicionales.

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. Debido a la falta de liquidez, nos vimos obligados a renovar el préstamo con dicho banco en el mes de enero del 2011 quedando un saldo al 31 de diciembre/2011 de \$22.981,17 que se va pagando en cuotas mensuales. 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, las ventas de los aditivos de Nopco de Colombia no han sufrido cambios, y se retomó el mercado del Caolín Calcinado importado por Falcon Chemical, pero a fines de año apareció un nuevo producto en el mercado procedente de China con precios menores al 50% de nuestro precio de venta al público, que nos ha dejado prácticamente fuera de mercado. Últimamente hemos fortalecido la distribución de Mineral Turpentine proporcionado 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 mas tiempo del pactado en pagar sus compromisos de compra. Adicionalmente se exigirá la solicitud de crédito aprobada por la gerencia para nuevos clientes.

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 2012 mantenernos en el mismo nivel de ventas, pues las condiciones de la competencia no nos permiten crecer por el momento.

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 y tratar de incrementar nuevas líneas de negocios para compensar las ventas perdidas a Pinturas Ecuatorianas.

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

