

INFORME A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA

"AMBIENTALTEC CIA. LTDA."

R.U.C. 1791406672001

Quito, Marzo del 2013

ENTORNO ECONOMICO

Para el país el año 2012 fue estable en el aspecto político manteniendo el Presidente Rafael Correa una aceptación alta.

La inflación en el año 2012 fue de 4,16%% al 31 de diciembre de ese año según cifras del Banco Central, mientras que las tasa de interés referencial fue del 10,33%.

El precio del barril de petróleo se ubicó casi todo el año en cifras superiores a los \$100 y para diciembre se colocó en \$93,19/el barril, con tendencia a la baja.

En enero del 2012, hubo nuevamente un incremento salarial que pasó de \$292 a \$318/mensuales.

El PIB creció al 5% en el 2012 mientras que en el 2011 fue del 7,4%. La inversión extranjera directa bajó más que en el 2011, llegando a superar escasamente los 500 millones, mientras que Perú llegó a 12.200 millones y Colombia pasó los 17.000 millones.

Hay grandes proyectos en ejecución por parte del Gobierno en las áreas de electricidad y petróleo.

La tasa de interés referencial, se colocó a fines de año en el 10,33%.

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 2011. Pero para el 2012, la competencia de la China nos sacó de varios mercados por lo que fue un año bastante difícil.

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

Las ventas en el año 2012 fueron de \$554.192 siendo menores en alrededor del 14% comparadas con el año 2011, esto originó una utilidad de \$560.49 debido principalmente al incremento de costos que no pudimos trasladar al cliente final por la fuerte competencia del mercado.

Los estados financieros de la Compañía constituyen los primeros estados preparados de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el IASB (International Accounting Standard Board) que han sido adoptadas en Ecuador y representan la adopción integral, explícita y sin reservas de las referidas normas internacionales y aplicadas de manera uniforme a los ejercicios que se presentan. Hasta el 31 de diciembre del 2011, los estados financieros se prepararon de acuerdo con Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC). Los efectos de la adopción de NIIFs y las excepciones adoptadas para la transición a las NIIFs se detallan en la conciliación del patrimonio. Adicionalmente los estados financieros al 1 de enero y 31 de diciembre del 2011 han sido reestructurados para poder presentarse en forma comparativa con los del 2012.

AMBIENTALTEC CIA. LTDA., aplicará Normas Internacionales de Información Financiera de acuerdo a NIIF para las PYMES, ya que cumple con todos parámetros establecidos por la Superintendencia de Compañías para el efecto.

En el año 2012, cumplimos las dos auditorías 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. Y por otro lado la fuerte competencia de productos chinos no nos han dejado crecer en él. 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 Poliquím y el plástico stretch de Bixby Industrias.

Por otro lado, la empresa MAQHENSA, dejó de distribuir el espesante Natrosol lo cual nos sacó del mercado, recién para el mes de diciembre han reemplazado el producto con una alternativa de la china que la estamos poniendo a conocimiento del mercado.

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 quedando un saldo al 31 de diciembre/2012 de \$1,999.00 que se va pagando en cuotas mensuales. Las ventas a clientes continuos tuvieron que restringirse debido a la falta de pago por una illiquidez 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 de 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.

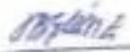
Continuamos buscando nuevas líneas que podamos ofrecer al sector ferretero a fin de aprovechar las visitas de los vendedores y el despacho del camión. Se prevé para el año 2013 con las nuevas líneas de distribución incrementar el nivel de ventas.

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.

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