

*INFORME A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA*

*“AMBIENTALTEC CIA. LTDA.”*

*R.U.C. 1791406672001*

*Quito, Marzo del 2014*

## ENTORNO ECONOMICO

*Para el país el año 2013 fue estable en el aspecto político manteniendo el Presidente Rafael Correa una aceptación alta.*

*Las condiciones económicas no variaron significativamente aunque las cifras oficiales indican menor desempleo, seguramente por el fuerte incremento de la burocracia.*

*El precio del petróleo se mantuvo estable la mayor parte del año con ligeras bajas y para fines del 2013 bajó el precio del barril a \$85.65. La construcción se mantiene dinámica a través de los créditos hipotecarios por parte del Banco del IESS pero los desembolsos están muy demorados.*

*El salario mínimo vital en enero del 2014 se incrementó en el 6,9%, ubicándose en \$340 mensuales y la inflación al 31 de diciembre del 2013 cerró en el 2.76%, según cifras del Banco Central.*

*El PIB creció al 3,5% en el 2013 mientras que en el 2012 fue del 5.35%. La inversión extranjera directa subió más que en el 2012, llegando a los 549,3 millones, mientras que Perú llegó a 10.172 millones y Colombia pasó a 16.822 millones.*

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

*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 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. Pero para el 2012, la competencia de la China nos sacó de varios mercados por lo que fue un año bastante difícil, sin embargo, la venta a nuevos clientes nos ayudó durante el 2013.*

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

*Las ventas en el año 2013 llegaron a \$711.349,28 siendo un 28% mayor que en el 2012, esto originó una utilidad de \$10.764,18.*

*Los estados financieros de la Compañía se continúan preparando 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 al ejercicio que se presenta.*

*En el año 2013, cumplimos las dos auditorías de seguimiento del Plan de Manejo Ambiental PMA, se mejoró y renovó la señalización de la planta y se presentó el PMA para el período 2013-2015*

*En cuanto a la distribución de productos químicos, esta se ha incrementado sustancialmente al haber negociado con nuestros proveedores de caolín calcinado un precio competitivo, volviendo nuevamente a recuperar el mercado perdido, adicionalmente se llegó a un acuerdo con la empresa Minerva S.A. para la distribución de la resina polisacárida Lorama LPR76 y un nuevo cliente, Aceromex Steel ha hecho pedidos importantes para la empresa. Se ha mantenido la distribución de resinas látex y acrílicas de Poliquim y el plástico stretch de Bixby Industrias.*

*Por otro lado, la empresa MAQHENSA, reemplazó su espesante con un producto de la china, que está saliendo bastante bien a nivel ferretero, se espera que este año 2014 ellos traigan nuevas especificaciones para introducirlas como contratipos de las que hay en el mercado.*

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

*Sin embargo la falta de pago oportuno de los clientes y del aumento de las cuentas incobrables 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, en el 2012 nos vimos obligados a renovar el préstamo con dicho banco quedando un saldo al 31 de diciembre del 2013 de \$15.628,14 que se va pagando en cuotas mensuales. Las ventas a algunos clientes continuos tuvieron que restringirse debido a la falta de pago por una iliquidez muy marcada en el mercado que continuó desde el año 2001, 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 han disminuido debido al incremento en los precios del proveedor, versus los precios de la competencia, sin embargo estamos tratando de bajar un poco la utilidad para no perder los clientes especialmente de la línea de antiespumantes.*

*Con nuestro otro representado Lorama International Group, antes Falcon Chemical, hemos incrementado la distribución de sus productos, por mejora en el precio y por el aumento de nuevas líneas de negocios. Hemos dejado de vender el Mineral Turpentine por disposición de Petrocomercial y reemplazado las ventas con Aguarras, fabricado por nuestra firma*

*hermana Comercializadora Soldin S.A., pero estas han bajado sustancialmente ya que no se trata del mismo producto que requieren los clientes.*

*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 nuestra utilidad se diluye al tomarse más 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 2014 con las nuevas líneas de distribución incrementar el nivel de ventas.*

*Es importante documentarse con alguna garantía, ya sea cheque pagaré 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*