

INFORME A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA

“AMBIENTALTEC CIA. LTDA.”

R.U.C. 1791406672001

Quito, Marzo del 2015

ENTORNO ECONOMICO

Para el país el año 2014 fue estable en el aspecto político, pero al final del año con complicaciones económicas, lo que incidió en una disminución de credibilidad y aceptación del Presidente Rafael Correa.

Las condiciones económicas variaron significativamente para los últimos meses del año, aunque las cifras oficiales indican menor desempleo, seguramente por la fuerte incidencia de la burocracia.

El precio del petróleo se desplomó el último trimestre cerrando el año el WTI a \$53,27/el barril y el nuestro a \$48/barril, casi a la mitad del precio de diciembre del 2013 que fue de \$85,68/barril. La construcción empieza a declinar pero el BIESS con su política de créditos hipotecarios para mantener cierto dinamismo en la construcción.

El salario mínimo vital en enero del 2015 se incrementó en el 4,12%, (\$14,00) ubicándose en \$354 mensuales y la inflación al 31 de diciembre del 2014 cerró en el 3.6%, según cifras del Banco Central.

El PIB creció al 3,4% en el 2014 mientras que en el 2013 fue del 3.5%. La inversión extranjera directa bajó un 16% respecto al 2013, llegando a los 432 millones, mientras que Perú bajó un 18% y Colombia bajó un 25%.

Hay grandes proyectos hidroeléctricos muy avanzados como Coca Codo-Sinclair, que prometen grandes ahorros en energía.

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, pero esta decayó en el 2014.

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

Las ventas en el año 2014 llegaron a \$642.292,28 siendo un 10% menor que en el 2013, esto originó una utilidad de \$4.284.94

En el año 2014, cumplimos las dos auditorias de seguimiento del Plan de Manejo Ambiental PMA, se mejoró y renovó la señalización de la planta. Se nos informó que los señores de Congeminpa, quienes nos hacían la auditoria ambiental ya no están haciendo estas auditorías y no hemos tenido ninguna información hasta el momento por parte de las autoridades, sin embargo, se han seguido haciendo los respectivos informes al PMA.

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, pero lamentablemente para fines de año, la calcinadora de la BASF sufrió daños que hasta la fecha nos causan problemas de desabastecimiento del producto, situación que ha generado que la competencia vuelva a entrar en nuestro mercado y ha hecho que nuestras ventas disminuyan.

Se ha mantenido la distribución de resinas látex y acrílicas de Poliquim, el plástico stretch de Bixby Industrias, el carbonato de LACEC y el espesante importador por Maquensa, producto que ha incrementado su venta debido a que hemos puesto a disposición del público presentaciones más pequeñas de 5 y 10 kilos.

La venta de producto terminado bajó en un 34% en relación con el 2013, debido a que hemos suspendido las ventas a uno de nuestros más importantes clientes Aceromex del Ecuador, debido a la falta de pago desde el mes de Julio del 2014, situación que nos ha complicado en nuestro flujo.

Igual que el año anterior, la falta de pago oportuno de los clientes y del aumento de las cuentas incobrables continuó a lo largo del año. Al momento tenemos un préstamo vigente que se solicitó en el mes de Agosto en el Produbanco-Promérica cuyo saldo al 31 de diciembre del 2013 de \$29.561,95 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 Colombiana 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 bajado la distribución de sus productos, debido al tema de los caolines mencionado anteriormente. Por otro lado, 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 continuar con el no despacho a los clientes morosos hasta que se pongan al día en sus pagos.

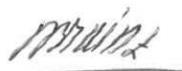
Adicionalmente se seguirá exigiendo la solicitud de crédito aprobada por la gerencia para nuevos clientes.

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.

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 2015 una baja fuerte en las ventas debido a las medidas económicas tomadas por el Gobierno en cuanto a las tasas arancelarias, por lo que se debe disminuir los gastos de la empresa en todo lo que sea posible.

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