

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

***“AMBIENTALTEC CIA. LTDA.”***

***R.U.C. 1791406672001***

*Quito, Marzo del 2016*

## **ENTORNO ECONOMICO**

*Para el país el año 2015 fue un año difícil sobre todo en el segundo semestre, donde se empieza a sentir la crisis económica y sobre todo la falta de liquidez, porque el estado no alcanza a pagar a todos sus proveedores, lo que conlleva obviamente a una crisis política en el país.*

*Las condiciones económicas cambiaron fuertemente cuando el ejecutivo envió el proyecto de Ley de Herencias y Plusvalía lo que afectó muchísimo al sector de la construcción con una disminución de aproximadamente del 20% afectando igualmente al desempleo. El sector automotriz también se vio seriamente afectado.*

*El precio del petróleo se desplomó para finales de año, llegando el WTI a 39,94 al 28 de diciembre del 2015. Con una negociación de un campo maduro con una empresa francesa se logró 1.000 millones y cubrir ciertas acreencias, por lo que el riesgo país se ubicó en 1176 puntos.*

*El salario mínimo vital en enero del 2016 se incrementó en el 3.39%, (\$12,00) ubicándose en \$366 mensuales y la inflación al 31 de diciembre del 2014 cerró en el 3,8%, según cifras del Banco Central.*

*El PIB bajó quedando cerca al 1% mientras que en el 2014 creció el 3.4%. La inversión extranjera directa bordea los 1.060 millones pero contrasta con Colombia que a pesar de bajar el 25% llegó a 12.108 millones y Perú llegó a 8.750 millones de dólares.*

*Es de esperar que en el primer trimestre del 2016, empiece a funcionar la planta hidroeléctrica Coca Codo Sinclair que aportará un ahorro fuerte de combustibles.*

*La tasa de interés referencial, de Pymes se mantiene en el 11,83%, pero con grandes restricciones.*

*Se termina el año con un gran déficit fiscal que obligará al Gobierno a revisar su presupuesto anual.*

## **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*

*continúo 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 y la tendencia continuó en el 2015 sobre todo en el segundo trimestre de ese año debido a una fuerte iliquidez en el mercado provocada por la situación financiera del País.*

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

*Las ventas en el año 2015 llegaron a \$562.877,18 siendo un 12% menor que en el 2014, originando una utilidad de apenas \$1.570,40.*

*El monto de compras también bajó a \$271.425,38 y las cuentas por cobrar terminaron al 31 de diciembre del 2015 en \$144.812,26*

*En el año 2015, estamos tramitando el permiso ambiental pero seguimos manejando el último Plan de Manejo Ambiental registrado.*

*Un año bastante complicado económicamente por dos factores. El primero la afectación del más del 20% al sector de la construcción al que nos pertenecemos directamente y el segundo la difícil recuperación de cartera que nos restó liquidez, teniendo serios problemas para el pago oportuno a nuestros proveedores; solicitando muy frecuentemente sobregiros al banco.*

*Sobre este asunto se ha venido negociando con nuestro principal proveedor del exterior Lorama Group International quienes nos han dado días adicionales para el pago, tomando en cuenta que por la escasez que ellos provocaron a inicios del año, tuvimos que importar un contenedor de una referencia de caolín distinta a la que normalmente traemos y no lo hemos podido vender como se esperaba, dejándonos con un contenedor completo de producto sin movimiento. Estamos tratando de negociar este producto con clientes como Pinturas Ecuatorianas y Pinturas Unidas, tomando en cuenta que su costo es menor que el nuestro, pero es preferible vender al precio que se pueda que seguir teniendo el mismo en la bodega causando mayores gastos financieros.*

*En cuanto a la distribución de productos químicos, durante el segundo semestre bajó sustancialmente pues todos nuestros clientes bajaron su producción en alrededor del 15 al 20% que nos pegó directamente en las ventas.*

*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 importado 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 del 2014 en el Produbanco-Promérica cuyo saldo al 31 de diciembre del 2015 es de \$3.587,27 que se terminó de pagar en febrero del 2016.*

*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 se incrementaron en el último trimestre del año debido a la disminución en los precios del proveedor, al dispararse el tipo de cambio del peso colombiano versus el dólar*

*Las ventas de Aguarras, fabricado por nuestra firma hermana Comercializadora Soldin S.A., se ha mantenido, pero ha crecido nuestra cuenta por pagar a esa empresa por la falta de pago de nuestros clientes, situación que trataremos en el 2016 baje sustancialmente para no perjudicar a Soldin.*

*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 o 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 2016 una baja fuerte en las ventas debido a las medidas económicas tomadas por el Gobierno en cuanto a las tasas arancelarias, e incremento del Impuesto al Valor Agregado, 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*