

INFORME DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA

“AMBIENTALTEC CIA. LTDA.”

R.U.C. 1791406672001

Quito, Marzo del 2017

ENTORNO ECONOMICO

Para el país el año 2016 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.

El sector de la construcción siguió deprimido en el 2016 con una disminución aproximada de 20% afectando directamente al desempleo. El sector automotriz también cerró el año con decrecimiento.

El precio del petróleo logró cierta estabilidad alrededor de los 50 USD pero la deuda de Petroamazonas a contratistas sigue con dificultades de pago.

El salario mínimo vital en enero del 2017 se incrementó en el 2.46%, (\$9) ubicándose en \$375 mensual y la inflación al 31 de diciembre del 2016 cerró en el 1.12% según cifras del Banco Central.

El PIB bajó a cifras negativas quedando en -1.5% mientras que en el 2015 creció el 1%. La inversión extranjera directa bordea los 744 millones pero contrasta con Colombia que a pesar de bajar pasó de 12.000 millones y Perú bajó a 6863 millones de dólares.

El gobierno espera vender empresas estratégicas para ayudar al financiamiento del presupuesto como CNT, Banco del Pacífico, estaciones del servicio, Petroecuador, etc. 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 y continuar con endeudamiento.

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 con la apertura del mercado hacia ferreterías situación que continuó durante el 2007 y mejoró sustancialmente en el 2008 al inicial 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. En el 2016 se notó una marcada iliquidez en el mercado. Cadenas internacionales de ropa cerraron y por más que se forzó el mercado atrayendo con descuentos, las ventas no aumentaron y la cartera subió.

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

Los ingresos en el año 2016 llegaron a \$628.902,20 siendo un 11% mayor que en el año 2015, originando una utilidad de \$2402.20.

En el año 2016, 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. La cartera subió a los 103 días promedio.

Sobre este asunto nos hemos visto obligados a pedir unos días adicionales de crédito a nuestros principales proveedores del exterior como Lorama Group Internacional para ayudarnos en la iliquidez.

En cuanto a la distribución de productos químicos durante el segundo semestre subió sustancialmente por la venta a un nuevo cliente que está posicionándose en el mercado pinturero.

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. Manteniendo un ligero decrecimiento en el 2016 en el mercado tradicional y crecemos por el nuevo cliente.

La venta de producto terminado continúa bajando debido a que hemos suspendido las ventas a dos de nuestros más importantes clientes Aceromex del Ecuador y Cistec, debido a la falta de pago desde el mes de Julio del 2014, situación que nos ha complicado en nuestro flujo.

No vimos obligados a solicitar préstamo a los accionistas para cubrir la iliquidez debido a la cartera incrementada.

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 más de 120 días, y otras 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 incorporación del cliente nuevo.

Las ventas de Aguarras, fabricado por nuestra firma hermana Comercializadora Soldin S.A. han disminuido, pero ha crecido nuestra cuenta por pagar a esa empresa por falta de pago de nuestros clientes, situación que trataremos en el 2017 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 2017 un año bastante complicado por el tema de elecciones, deuda externa del gobierno aumentado e iliquidez en el mercado. El clima tampoco ayudara en los primeros meses.

Atentamente
ABIENTALTEC CIA. LTDA.



MARCELO ESTRELLA POZO
Gerente