

INFORME DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA

“AMBIENTALTEC CIA. LTDA.”

R.U.C. 1791406672001

Quito, Marzo del 2019

ENTORNO ECONOMICO

El 2019 se mantuvo la iliquidez en el mercado lo que fue complicando el flujo de la empresa. Por otro lado el gobierno tuvo que acudir a organismos internacionales en busca de préstamos frescos.

El sector de la construcción mantuvo un buen dinamismo pero las fuentes de trabajo continuaron reemplazándose por trabajadores venezolanos afectando a los nuestros.

El precio del petróleo tuvo un alza llegando a cerrar a 66.48 USD por barril pero sin embargo la deuda de Petroamazonas sigue con dificultades.

El salario mínimo vital se incrementó en 1.52% (\$6) quedando en 400 USD en relación a los 394 del año anterior y la inflación actual tuvo un valor negativo de -0.70% según cifras del Banco Central.

El PIB aumentó ligeramente a 107.562 millones de dólares, con una deuda externa que pasó de 55.813 millones de dólares a 58.559 millones de dólares un incremento del 4.9%. La inversión extranjera directa bajó a 610 millones de dólares que contrasta con Colombia que se ubicó en 14 mil 493 millones la más alta de los últimos seis y Perú subió ligeramente a 8.892 millones de dólares.

La tasa de interés referencial, de Pymes se sitúa en el 11.83% pero sigue con grandes restricciones.

Se termina el año con gran déficit fiscal que obligará al Gobierno a revisar su presupuesto anual y se nota ya acercamientos con el fondo monetario internacional.

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 2006 la situación mejoró 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 y la tendencia continuó en el 2015. En el 2018 se notó una marcada iliquidez en el mercado que afectaron severamente nuestros resultados

En el 2019 nos afecta la iliquidez y uno de nuestros principales clientes empieza a importar directamente lo que afectó fuertemente los ingresos de la empresa. Algo pudimos compensar con estructureros pero con una cartera compleja.

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

Los ingresos en el año 2019 llegaron a \$772.106,04 siendo un 8% menor que en el año 2018, originando una utilidad antes de impuestos de \$2138.49

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 y avances en efectivo.

La cartera se mantiene en 100 días de 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 de Estados Unidos y Solenis de Colombia para ayudarnos en la iliquidez y cumplir con nuestras obligaciones.

La venta de productos de importación se vió fuertemente disminuida por cuanto nuestro principal cliente empezó a importar en forma directa.

Se ha mantenido la distribución de resinas látex y acrílicas de Poliquim, y Cega Supply, el carbonato de LACEC y el espesante importado por Maquensa, pero en menores cantidades.

La venta de producto terminado continua 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.

La empresa está atravesando una fuerte crisis económica pues las cuentas por cobrar están muy similares a la cuentas por pagar lo que nos pone en fuertes aprietos de liquidez y no tenemos utilidad.

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 de importación que podamos ofrecer al sector ferretero a fin de aprovechar las visitas de los vendedores y el despacho del camión.

Se prevee para el 2020 alguna mejora pues salimos de un año bastante complicado y la incorporación de nuevos productos puede ser una posible solución.

Esperando sus valiosos comentarios.

Atentamente
ABIENTALTEC CIA. LTDA.



MARCELO ESTRELLA POZO
Gerente