

ENTORNO ECONOMICO

En el año 2006, se mantuvo el incremento en el precio del petróleo pero a finales de año se estabilizó alrededor de los setenta dólares por barril, desapareciendo la escasez. Los precios del hierro, cobre y cemento tuvieron un alza significativa que afectó sobre todo al sector de la construcción. La inestabilidad del gobierno de Alfredo Palacio ha sido la tónica de este año con muchos cambios de ministros de Estado incumpliendo con una agenda mínima de trabajo. Movimientos ciudadanos buscan un Ecuador posible.

La posibilidad de establecer un tratado de libre comercio con los Estados Unidos se vio truncada, debido a constantes cambios de las reglas de juego, reforma de la Ley de Hidrocarburos y suspensión del contrato con la petrolera Occidental.

El sistema bancario continuó con su política de préstamos de consumo y muy selectivo para préstamos a la industrial. La tasa promedio es del 12% anual, pero los gastos y comisiones no tienen control. Se crearon nuevas reglas sobre la tercerización y hubo un incremento del salario básico del 7,5% que no es suficiente para cubrir la canasta básica familiar, manteniéndose la emigración de ecuatorianos y aumentando las remesas por ellos enviados.

El segundo semestre fue netamente electoral, sintiéndose en el mercado cierta inestabilidad hasta obtener los resultados electorales de la elección presidencial que se llevó a cabo el 26 de noviembre del 2006, Rafael Correa, de tendencia socialista, ganó la Presidencia del Ecuador con el 57% de votos, siendo su principal ofrecimiento el convocar a una Asamblea Constituyente.

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.

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

El año 2005 fue un año de restricción total de gastos, a fin de llegar al punto de equilibrio que vaya de la mano con las ventas, las cuales ascendieron a \$440.817,36 que comparadas con el año anterior subieron el 26% sintiéndose una mejora sustancial en los resultados, obteniendo una utilidad de \$3.183.27

La falta de pago oportuno de los clientes continuó, por lo que a inicios de año y a fines de año, tuvimos que utilizar la cuenta óptima que mantenemos con el Banco MM Jaramillo Arteaga en aproximadamente \$14.000, quedando una cuenta por pagar a esa entidad bancaria al 31 de diciembre, del 2006, de \$32.402,85. No se efectuó ningún otro préstamo durante todo el año. Adicionalmente las ventas a clientes continuos tuvieron que restringirse debido a la falta de pago por una iliquidez muy marcada en el mercado, llegando a situarse la cartera por cobrar en mas de 100 días.

Parte del crecimiento logrado durante el año se debe al incremento de las ventas a ferreterías y a la introducción de la resina para grafiado de Poliquim, a quienes les manejamos la distribución desde hace un par de años habiendo llegado anteriormente solo a la industria. La venta de espesante y de una nueva línea de empaque plástico "Stretch Film" a este mercado ferretero han sido un factor importante en nuestro crecimiento del mercado, así como la incorporación de un nuevo vendedor comisionista que se encarga del mercado del norte del país y del valle de Tumbaco.

En el área industrial, se ha incrementado las ventas de los aditivos de Nopco de Colombia, pero bajó la venta del Caolín Calcinado importado de Falcon Chemical debido a problemas en la fabricación de este producto por parte de la BASF, quien es el nuevo dueño de Engelhard.

Aunque el año 2007 se ve incierto debido a la inestabilidad política, se están realizando negociaciones con Poliquim del Ecuador para la distribución de otras resinas tales como la poliéster, y productos afines como el estireno monómero, la fibra de vidrio, los gel cotas y otros. Además, estamos buscando nuevas líneas que podamos ofrecer a ese mismo sector aprovechando las visitas de los vendedores y el despacho del camión.

Se sugiere hacer mayor énfasis en las ventas de pintura, ya que los márgenes de rentabilidad son mejores que los que dan los productos químicos, y negociar con los clientes los términos de pago que se han extendido demasiado, bajando nuestros márgenes de rentabilidad.

A los empleados, 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