

ENTORNO ECONOMICO

En el año 2007, se mantuvo el incremento en el precio del petróleo y a finales de año llegó a cerca de los \$100 por barril, situación que incidió en los precios de la canasta familiar así como de los insumos requeridos por las industrias para su producción. Los precios del hierro, cobre y cemento tuvieron un alza significativa que afectó sobre todo al sector de la construcción. Sin embargo la producción petrolera se vio afectada debido a la caída en su producción que era llegar a 185.000 barriles diarios, pero fueron solo 169.990 barriles al día.

El país inició el año con un nuevo presidente, Rafael Correa y en él puso toda su esperanza de un cambio positivo para el país, esperanzados en una Reforma a la Constitución que fue una de las principales propuestas de su campaña política. Se convocó a elecciones para definir los assembleístas que debían iniciar con este cambio tan esperado por el país, dando como resultado un aplastante triunfo del partido de Gobierno y por ende del presidente Correa. Uno de sus primeros cambios fue el incremento del bono de solidaridad incremento de 15 a 30 dólares, tal como lo ofreció en su campaña política.

El sistema bancario continuó con su política de préstamos de consumo y muy selectivo para préstamos a la industrial. La tasa promedio es del 11% anual, pero los gastos y comisiones se han incrementado. La inflación llegó al 31 de diciembre de este año al 3,32%. El salario promedio del 2007 llegó a \$198.3, mientras que en el 2006 fue de \$186.6

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 continuó durante el 2007.

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

El año 2007 fue un año de incremento de las ventas, las cuales ascendieron a \$519.438.56 pero lamentablemente no se pudo trasladar el incremento de costos al precio de venta debido a la gran cantidad de empresas nuevas que distribuyen químicos y que en momentos de crisis se vieron obligadas a vender sus productos en muchos casos hasta bajo el costo real a fin de pagar a tiempo sus obligaciones con proveedores y con los bancos, lo que nos obligó a bajar nuestros precios de venta, dando como resultado una utilidad de \$1.900.44

La falta de pago oportuno de los clientes continuó, por lo que a lo largo del año nuevamente 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 2007, de \$38.887.43. 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 algunos casos en mas de 120 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 resina látex y alquídica a la empresa Duracoat fue muy importante, aunque la utilidad por la venta de este producto se mantuvo alrededor del 6%. La venta de espesante y de empaque plástico "Stretch Film 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, y una vendedora que realiza esta gestión vía telefónica.

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 y a la poca competitividad que tuvimos versus los productos de Huber distribuidos por la competencia.

Aunque el año 2007 fue incierto debido a la inestabilidad política, ya estamos incorporando en nuestra distribución de Poliquim del Ecuador nuevas resinas tales como la poliéster, y productos afines como el estireno monómero, mek peróxido, secante de cobalto, fibra de vidrio, los gel cotas, pigmentos especiales 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 incrementaron aunque en poca cantidad las ventas de pintura y se sugiere hacer mayor énfasis en estas ventas ya que los márgenes de rentabilidad son mejores y de esta manera podemos recuperar nuestro margen de rentabilidad tan debilitado en el área de productos químicos.

Es importante también tratar de vender a aquellos clientes con dificultades de cartera de contado o con algún tipo de garantía, ya sea cheque o letra de cambio o dejar de venderles, pues algunos se toman de 6 meses a un año para pagar lo cual redundaría en una pérdida para la empresa.

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*