

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

El año 2008 fue un año de incremento de las ventas, las cuales ascendieron a \$614.154,41 Siendo el rubro de pintura el de mayor aumento, con un mejor porcentaje de utilidad para la empresa, a pesar de que hubo que bajar a fines de año los precios para poder competir mejor.

En cuanto a la distribución de productos químicos, esta se ha mantenido sobre todo con clientes importantes como son Pinturas Ecuatorianas, Indualca y Duracoat. La venta de resinas de látex fue superior al año anterior y a pesar de la fuerte competencia hemos logrado mantenernos muy bien en el mercado por su calidad y el servicio que prestamos. La resina acrílica durante el primer semestre del año tuvo tendencia a la alza, situación que cambió para fines de año. Sin embargo para mantenernos en el mercado realizamos compras a un distribuidor de Pinturas Unidas de su resina media en soya a un precio competitivo, sin dejar de lado nuestra distribución de los productos de Poliquim.

Este manejo nos ha permitido en este año llegar a obtener resultados muy favorables, siendo nuestra utilidad para el 2008 de \$13.908,94 .

Sin embargo, 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, actualmente llamado PROMERICA, quedando una cuenta por pagar a esa entidad bancaria al 31 de diciembre, del 200, de \$37.403,50. 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 de pintura y el aumento del servicio de pintura y mano de obra en edificios y varias residencias. La venta de espesante y de empaque plástico "Stretch Film" han sido un factor también importante en nuestro crecimiento del mercado, así como la incorporación de una nueva vendedora comisionista que se encarga del mercado del sector de la construcción.

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. En el área de poliéster prácticamente no se vendió producto debido a las ventas efectuadas por la empresa Swing de Colombia, distribuido por Pintulac, a precios sin competencia y Poliquim no ha podido ponerse al mismo nivel.

A fin de bajar la cartera a alrededor de 60 días, propongo parar los despachos si el cliente no se ha puesto al día en sus pagos, pues creo que es mejor tener el producto en la bodega que donde un cliente que diluye nuestra utilidad al tomarse mas tiempo del pactado en pagar sus compromisos de compra.

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

ENTORNO ECONOMICO

En el año 2008, el precio del petróleo bajó sustancialmente de aproximadamente \$100 por barril a inicios de año, a \$57,82 al 31 de diciembre del 2008, provocando un mayor déficit. La inflación cerro el año en 8,83% casi triplicando al resultado del 2007. La variación anual del Producto Interno Bruto llego al 5,32%, existiendo una previsión para el 2009 de 3,15%. Los insumos requeridos por las industrias para su producción, tuvieron una leve baja debido a la baja del precio del petróleo, pero eso no incidió en el costo al consumidor

ANTECEDENTES

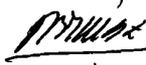
La empresa se constituyó el 23 de septiembre de 1998, mediante resolución No.002334 de la Superintendencia de Compañías. Durante ese año, se inicia con la actividad principal del negocio que es la compra venta de productos químicos industriales con relativo éxito, pero sin generar durante 1998 los ingresos 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 y mejoró sustancialmente en el 2008 al iniciar trabajos de repinte en varios edificios y residencias.

Se sugiere hacer mayor énfasis en las ventas de pinturas ya que los márgenes de rentabilidad son mejores pero sin descuidar la venta de productos químicos.

Es importante documentarse con alguna garantía, ya sea cheque o letra de cambio con los clientes que no cumplen sus plazos de pago, e iniciar procesos judiciales para recaudar lo que se pueda de las cuentas incobrables.

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*