

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA
TECNOLOGÍAS Y PRODUCTOS PARA LA
CONSTRUCCIÓN TPC Cia. Ltda.
A LA JUNTA ORDINARIA DEL
28 DE MARZO DEL 2012**



Tecnologías y Productos para la Construcción

AÑO FISCAL 2011

Preparado por: Ing. DARWIN AUZ CH.

INDICE

- 1.- INTRODUCCION
- 2.- ANÁLISIS DEL MERCADO
- 3.- ANÁLISIS FINANCIERO
- 4.- PROYECCIONES PARA EL 2012

ANEXOS

- I.- BALANCES

1.- INTRODUCCIÓN

Si listamos los acontecimientos que se dieron durante el 2011, tales como: la recesión económica en los Estados Unidos, la crisis financiera de Grecia, Portugal, Italia; la primavera árabe con los conflictos en Egipto, Libia, Yemen, Siria; el tsunami en Japón; la muerte de Steve Jobs, de Néstor Kirchner y de Elisabeth Taylor, el cáncer de Hugo Chávez; el escándalo de Dominique Strauss Kan; el juicio al diario El Universo, la mala performance del Barcelona en el campeonato nacional de fútbol; diríamos que fue una año agrio. Sin embargo, para los negocios en el Ecuador, salvo algunas excepciones que desconozco, fue un año de muy buenos resultados. Con el precio del petróleo que promedió los 98 dólares por barril y la estrategia de inversión y gasto por parte del gobierno central, hubo suficiente circulante para generar consumo interno que mantuvo contento al sector privado de la producción. El sector de la construcción, particularmente el de la construcción de vivienda, estuvo muy dinámico, como consecuencia de la participación del IESS en el financiamiento, no solo de viviendas sino también de oficinas para profesionales.

El crecimiento económico del país llegó al 6%, uno de los más altos en latino América. La inflación subió moderadamente llegando al 5,6%. Las cifras de desempleo publicadas por el gobierno fue del 8%, una de las más bajas de este continente. Reportajes de organismos internacionales señalaron que los índices de pobreza en el Ecuador también bajaron. Es decir, para el país fue un muy buen año, desde el punto de vista económico. En lo político, el presidente Correa mantiene alta su popularidad, a pesar del 30S y de las repercusiones de los juicios a los periodistas de oposición y al diario El Universo. En lo social, hubo incremento en la delincuencia organizada, particularmente del sicariato y tráfico de drogas. Nada sin embargo, que preocupe al pueblo, pues mientras haya dinero en el bolsillo y facilidades de crédito de consumo está en un estado de tranquilidad. No hay tampoco nada que nos haga pensar que este estado vaya a cambiar en el 2012; más aún, siendo un período pre electoral, el

gobierno seguirá con su estrategia de inversión y gasto, similar a la del 2011.

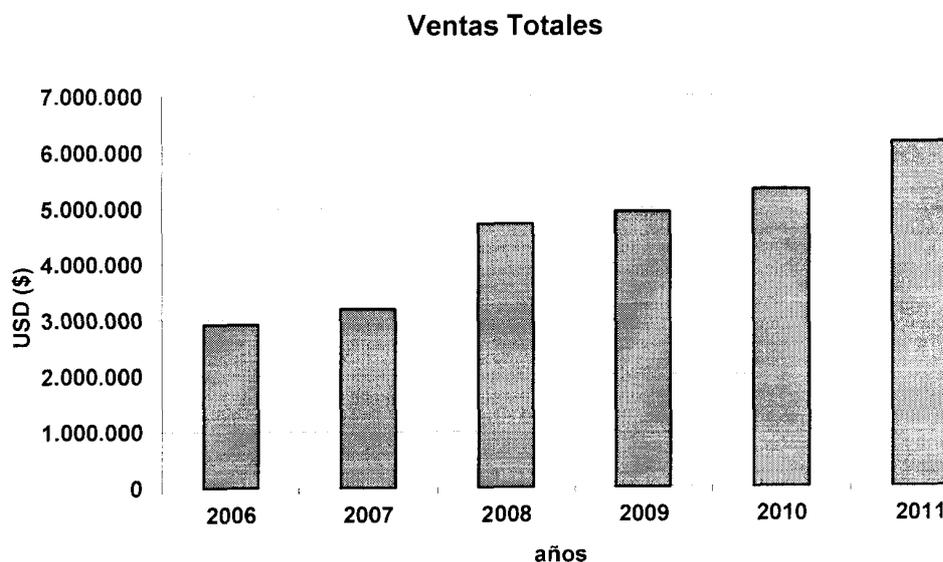
Para nuestras empresas fue también un muy buen año. En ventas y utilidades netas crecimos con respecto al 2011. Los detalles se comentan a continuación. Para este año, presupuestamos también un crecimiento del orden del 20%.

Ing. Ramiro Sotomayor M.
Presidente del Grupo Empresarial SRS

2. ANÁLISIS DEL MERCADO

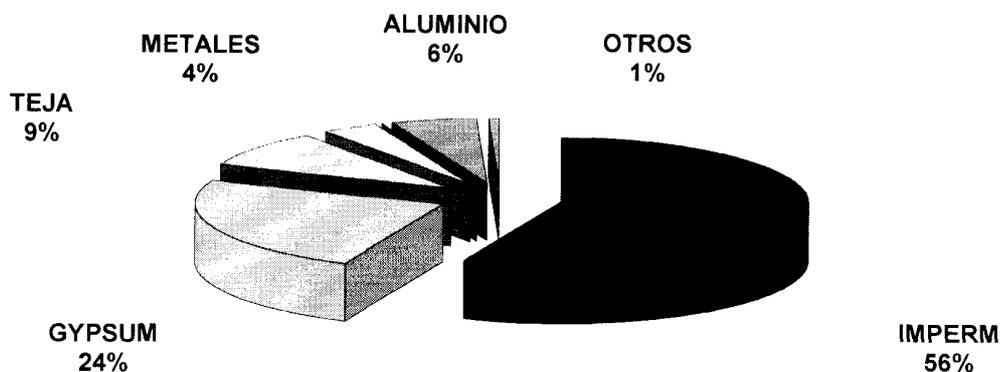
Las ventas del TPC en el año 2011 fueron de \$6'150.000, lo que representa un crecimiento del 16% en relación al año anterior y un 11% en relación al presupuesto.

En el cuadro que presentamos a continuación constan los volúmenes de ventas en dólares de los últimos años.



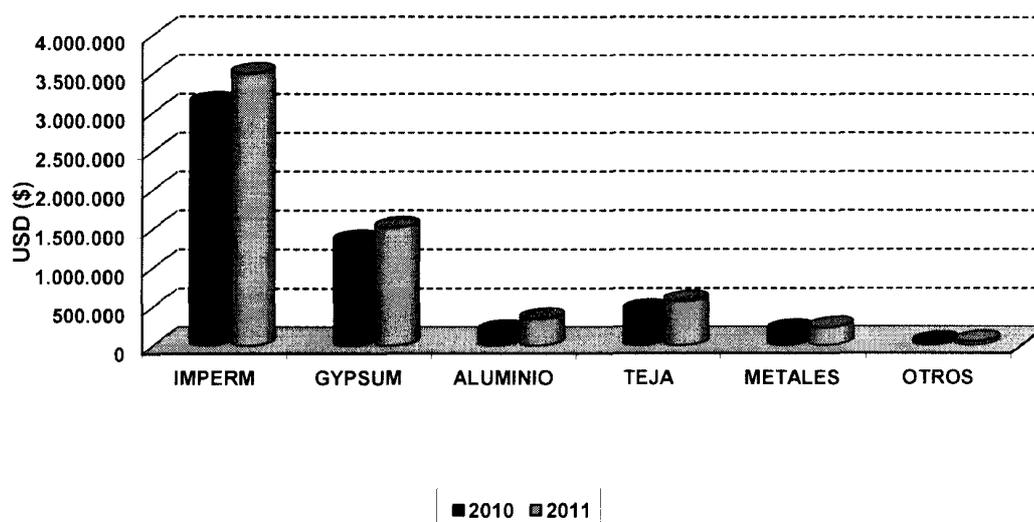
En la distribución de ventas por líneas de productos, la impermeabilización mantiene su mayor participación, considerándose como el negocio medular de la compañía. Esta distribución se presenta en el siguiente gráfico:

Participación por Producto



Es importante destacar el crecimiento de la línea de Paneles de Aluminio que logra una participación del 6% en su segundo año de operación.

El comportamiento de las ventas de los diferentes productos se detalla en el siguiente gráfico:



La línea de Paneles de Aluminio Compuesto de marca Sky Rainbow, crece el 83%. Se presentan mayores competidores en este producto con menores niveles de precio y los márgenes han disminuido desde la introducción. Nuestra marca es percibida favorablemente por la calidad. La gestión de promoción de ventas y soporte técnico contribuye con el crecimiento. Se proyecta una tendencia favorable para la utilización de este tipo de producto.

La línea de construcción liviana crece el 13% en ventas en relación al año anterior. Su volumen aporta también a la rentabilidad. Guayaquil crece en el uso de estos materiales, participando en proyectos con constructoras reconocidas del medio. En la sierra la marca gana cada vez más terreno y la utilización en otros usos también es diversa, como en paredes divisorias en edificios de altura.

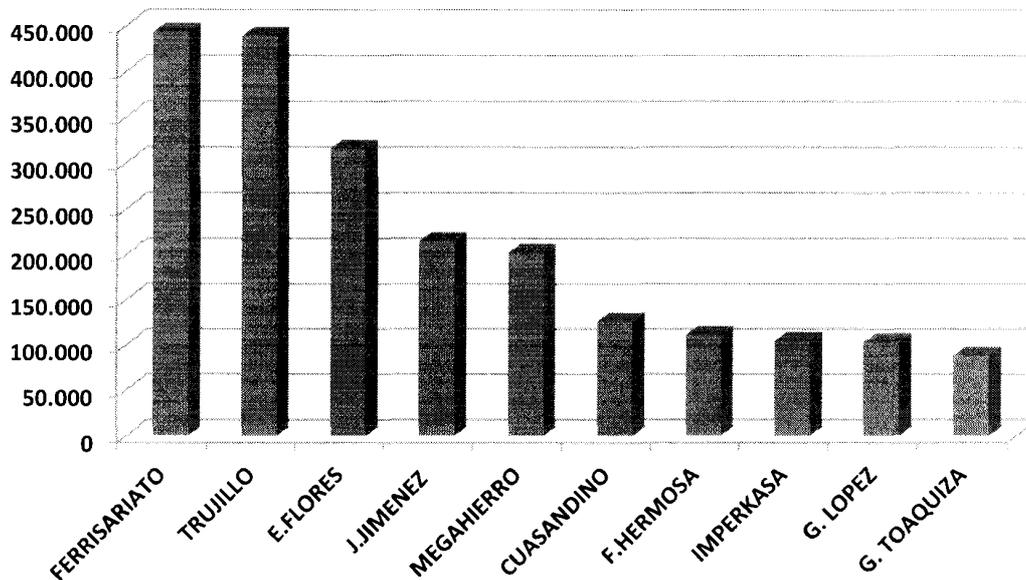
La línea de impermeabilización también crece el 12%. La sierra y el austro son importantes para este desarrollo, participando en obras importantes a través de instaladores e incrementado la cobertura regional por medio de empresas de distribución nacional.

El negocio de teja asfáltica americana crece 25%. Se recupera en relación al año anterior. Guayaquil sigue creciendo en la utilización de estos productos, en la construcción de viviendas unifamiliares.

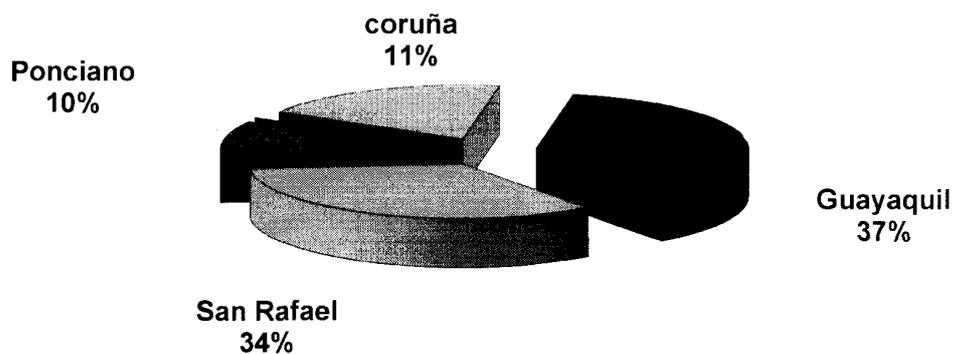
Los productos metálicos y acrílicos lograron una pequeña recuperación. Mayor gestión en la venta de canales y bajantes hacia ferreterías, aporta a los resultados.

Los principales clientes en la línea de impermeabilización son Importadora Trujillo y Ferrisariato; en construcción liviana es Edgar Flores; en paneles de aluminio Briones Cia. Ltda. y en teja americana, Juan Carlos Jimenez. Para este análisis se ha excluido la franquicia de Ponciano.

A continuación se presenta los diez mejores clientes del año 2011, de acuerdo a su volúmen total de compras.



En cuanto se refiere a la contribución por cada uno de los almacenes, la distribución de ventas es la siguiente:



Los almacenes gestionaron este año bajo la modalidad de franquicias, de acuerdo a los manuales de operaciones elaborados. Se adecuo la estructura organizacional de la empresa para operar bajo esta modalidad y prepararnos para la incorporación de nuevas franquicias

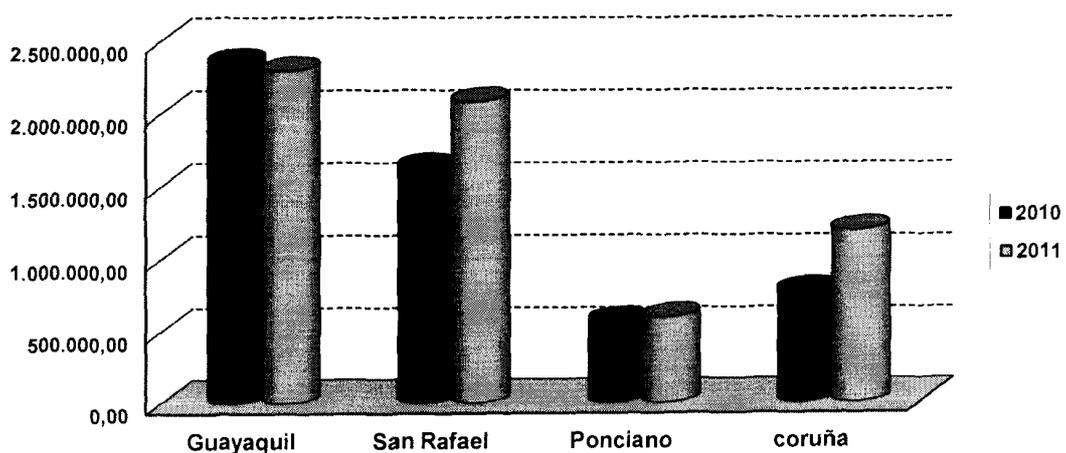
de acuerdo a la estrategia definida para el crecimiento. A fin de año se terminó la adecuación de los almacenes de Tumbaco y Machala, que iniciarán operaciones en el 2012.

Importantes crecimientos se lograron en los almacenes de la Coruña y San Rafael, creciendo el 54% y 28% respectivamente. En el primer caso la venta en productos de impermeabilización contribuye a este crecimiento; en cambio, para San Rafael la construcción liviana es uno de sus rubros más representativos.

Se renovó el almacén de la Coruña, con un formato de exhibición innovador; el mismo que, será modelo de implantación en los futuros puntos franquiciados.

Ponciano se recupera un 5%. Hay que considerar que esta franquicia ha incursionado en el negocio de instalación, disminuyendo su atención a la cobertura. De todos modos, esta maniobra aporta a la rentabilidad de este almacén.

Guayaquil, mantiene similares volúmenes que años anteriores. Se ha logrado incursionar de mejor forma con los productos de construcción liviana y teja asfáltica. La estructura organizacional de ese punto todavía no se consolida. En este año, se renovó la fachada del almacén, generando una nueva y moderna imagen institucional.



3.- ANÁLISIS FINANCIERO

En la siguiente tabla se resume algunos indicadores operativos y financieros:

Tecnologías para la Construcción TPC Cia. Ltda.								
Rubros	2010		2011				Variación	
			Actual		Presup.		2010/2011	11/ pre 11
	US x 1000	%	US x 1000	%	US x 1000	%	%	%
Ventas/Otros Ingresos	5,296		6,145		5,600		16	10
Costo de Ventas	4,400		5,117		4,664		16	10
Utilidad Bruta	896	17	1,028	17	936	17	15	10
Gastos Administrativos	219	4	215	3	219	4	(2)	(2)
Gastos de Ventas	425	8	524	9	466	8	23	12
Gastos Financieros	10	0	13	0	25	0	30	(48)
Utilidad Oper. Antes Imp	242	5	276	4	226	4	14	22
Utilidad Neta Operativa	151	3	178	3	146	3	18	22
Gastos Corporativos	4	0	7	0	24	0		(71)
Utilidad Antes de Imp.	238	4	269	4	202	4	13	33
Utilidad Neta	147	3	171		122	2	16	40
Capital de Trabajo	313		344				10	
Activos Totales	1,770		1,934				9	
Pasivos Totales	1,184		1,256				6	
Patrimonio	585		677				16	
Indice de Liquidez	1.49		1.51				1	
Indice Acido	1.08		1.21				12	
Rent. / Patrimonio	25%		25%				1	
No Empleados	19		21				11	
Ventas x Empleado	279		293				5	

En el año 2011 las ventas fueron 6'145.000, creciendo un 16% en relación al año anterior. El margen bruto resultado del período es el 17%, similar al año pasado. Aquí se refleja el aporte de los nuevos productos y la mejora del margen en la línea de construcción liviana. Los gastos administrativos, ventas y financieros se mantienen en el 12% de las ventas.

La utilidad neta crece el 16%. Representa el 3% de las ventas (ROS). El retorno sobre el patrimonio (ROE) se mantiene en el 25%.

Las principales inversiones realizadas, siguen enfocadas hacia capital de trabajo. Se logró financiamiento a través de bancos nacionales por USD \$150.000; estos recursos permiten gestionar el crecimiento en ventas y el desarrollo de nuevos productos. También se invirtió USD \$ 30.000 en la remodelación del almacén de la Coruña.

4.- PROYECCIONES PARA EL AÑO 2012

Se proyectan ventas de USD \$ 8.000.000 y una utilidad neta de USD \$ 280.000. El principal objetivo para este año, está en incrementar la cobertura a nivel nacional con el desarrollo de franquicias. Se tiene planificado la apertura de siete nuevos puntos durante este período.

Se asignarán recursos para incrementar el posicionamiento de la marca. Se establecerá un plan de comunicación para que la empresa sea mucho más visible y apoye la gestión de ventas.

Se cambiará el ERP actual por otro que se adapte a las necesidades actuales de la empresa y obligaciones tributarias.

Se invertirá en tecnología para organizar de mejor manera la gestión Comercial y de Marketing.

Se impulsarán nuevas líneas de productos en el ámbito de terminados para pisos y energía solar.

En el cuadro que se presenta a continuación, se resume las inversiones propuestas y se solicita a la junta ahora reunida, aprobar estas inversiones:

Resumen de Inversiones 2012															
Item	Descripción	Resp.	Valor	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
1	Camión		30000			X									
2	Software		5000		x				x				x		
3	Proyecto Bodega Coruña		10000			x									
4	Remodelación Guayaquil		8000					x							
5	Compra productos solares pruebas		15000	x		x									
6	Capital de trabajo: nuevo producto		150000	x					x						
			218000												

Para finalizar quiero resaltar nuestra contribución al crecimiento y desarrollo de la compañía, agradeciendo a todos los colaboradores y a sus Socios por el esfuerzo y confianza que pusieron para desarrollar las actividades y alcanzar los resultados.



Darwin Auz Ch.
Gerente General
Tecnologías y Productos para la Construcción TPC Cia. Ltda.