

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA
TECNOLOGÍAS Y PRODUCTOS PARA LA
CONSTRUCCIÓN TPC Cia. Ltda.
A LA JUNTA ORDINARIA DEL
26 DE MARZO DEL 2013**



Tecnologías y Productos para la Construcción

AÑO FISCAL 2012

Preparado por: Ing. DARWIN AUZ CH.



INDICE

- 1.- INTRODUCCION
- 2.- ANÁLISIS DEL MERCADO
- 3.- ANÁLISIS FINANCIERO
- 4.- PROYECCIONES PARA EL 2013

ANEXOS

- I.- BALANCES



1.- INTRODUCCIÓN

El año transcurrió sin ningún evento que intranquilece a la mayoría de ciudadanos de todo el país. Desde el punto de vista político, el Presidente mantuvo su posición de liderazgo sin que se haya evidenciado a ningún adversario político que pueda le pueda desafiar. En cuanto se refiere al tema social, el gobierno continuó con su política de reformas a las estructuras de salud y educación y sin hacer cambios a los esquemas de subsidios y pagos de bonos al segmento más pobre. Políticamente el Presidente ha mantenido distancia con los medios de comunicación y con algunos empresarios, sin que esto represente una amenaza general. Se mantiene como una deuda de este gobierno el combate a la delincuencia y a la corrupción.

En lo que se refiere al aspecto económico, continuó con la estrategia de gasto público financiado por los altos precios del petróleo, del IEES y del gobierno de China. Con esta inyección de recursos los negocios lograron muy buenos resultados, especialmente durante los nueve primeros meses. Hubo un gran crecimiento del consumo de bienes suntuarios que le pone en aprietos a la balanza comercial por el incremento en las importaciones.

El producto interno bruto creció en alrededor de un 5,2%. La inflación anual llegó a 4,6%. El precio del petróleo promedió los 97 dólares. El producto interno bruto per cápita llegó a un record de alrededor de 5000 dólares. Este, entonces, fue el tercer año consecutivo en que el sector privado logró resultados positivos históricos. Prácticamente nadie se queja de la situación actual, pero si hay preocupación de lo que puede ocurrir en el futuro cercano, pues el gobierno ha consumido no solo las reservas de dinero, los depósitos de los trabajadores en el IEES, sino también ya está comprometido en alto grado con su principal acreedor, el gobierno de China.

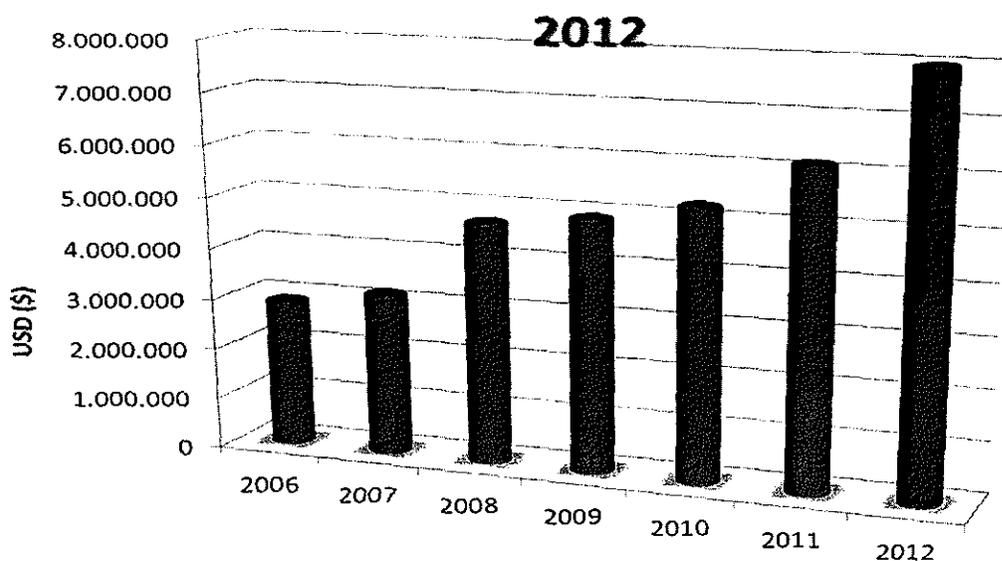
Para las empresas que componen el Grupo Empresarial SRS, del que esta empresa forma parte, este ha sido un año de muy buenos resultados.

Ing. Ramiro Sotomayor M.
Presidente del Grupo Empresarial SRS

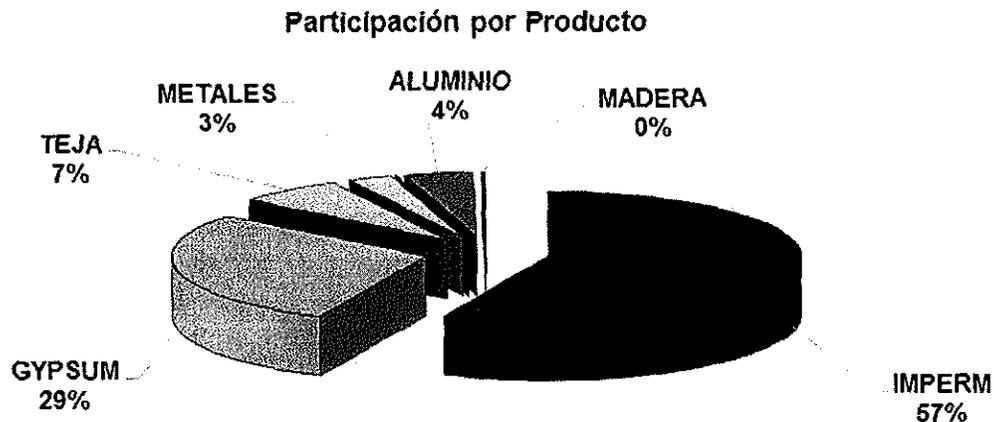
2. ANÁLISIS DEL MERCADO

Las ventas del TPC en el año 2012 fueron de \$7'896.105, lo que representa un crecimiento del 28% en relación al año anterior y dentro del presupuesto para ese año.

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

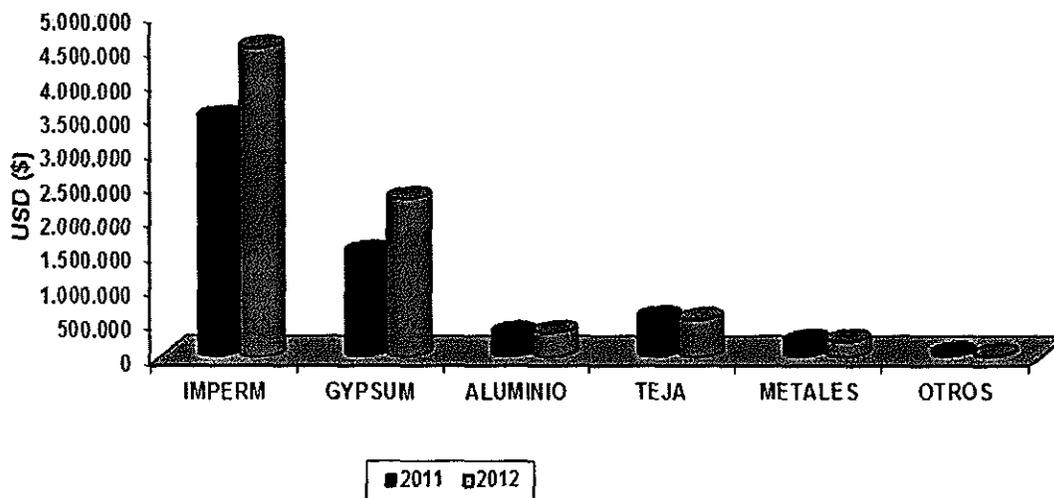


En la distribución de ventas por líneas de productos, la impermeabilización mantiene su mayor participación, considerándose como el negocio medular de la compañía. Esta distribución se presenta en el siguiente gráfico:



Es importante destacar el crecimiento de la línea de Gypsum, que logra una participación del 29%.

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



La línea de impermeabilización crece el 30%. Se registran desarrollos en la Sierra, pero principalmente la región Costa, aporta



sustancialmente a este crecimiento en ventas. El sector ferretero presenta una reactivación en relación al año anterior. El mercado de obras también estuvo muy dinámico, principalmente en el sector residencial.

La línea de construcción liviana crece el 52% en ventas en relación al año anterior. Su volumen aporta también a la rentabilidad. Se definió una estrategia de compra con el proveedor, de acuerdo al volumen y esto fue favorable. Las nuevas franquicias aportan a este crecimiento, participando en proyectos con constructoras reconocidas del medio. Se incorporaron nuevos productos con aceptación favorable del mercado.

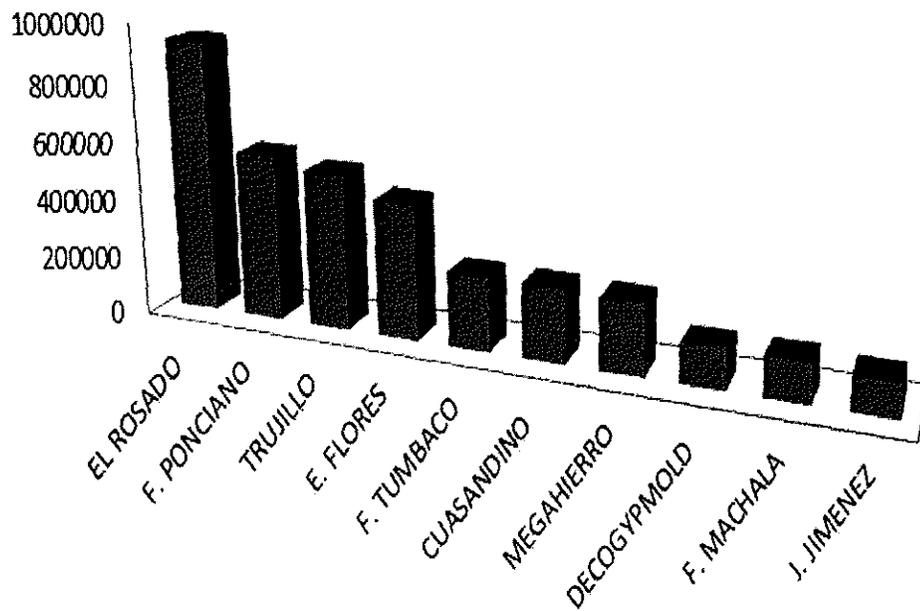
La línea de Paneles de Aluminio Compuesto crece el 2%. Como ya se mencionó el año anterior, se presentan mayores competidores en este producto con menores niveles de precio y los márgenes han disminuido. A fines de año tuvimos un desabastecimiento que afectó a los presupuestos establecidos. Se debe redefinir la estrategia hacia esta línea, puesto que el mercado se proyecta favorable en el uso de estos materiales

El negocio de teja asfáltica americana decrece 5%. Se siente un mercado en un ciclo maduro hacia el consumo. La tendencia de construcción es hacia nuevos diseños de cubiertas planas. El consumo actual principalmente está dirigido a planes de vivienda en la región sierra.

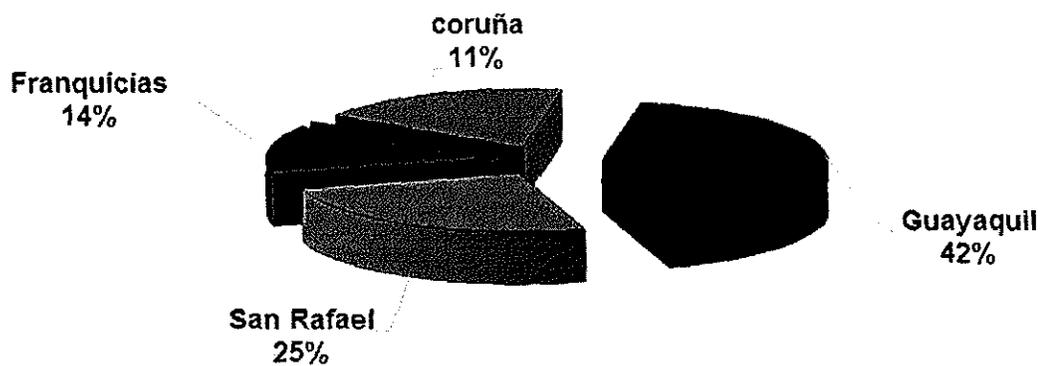
En relación a productos nuevos, para el mes de octubre se incorporó la línea de madera tecnológica. Es un producto con utilización de tendencia mundial e innovador, como reemplazo de madera para pisos y fachadas.

Los principales clientes en la línea de impermeabilización son Importadora Trujillo y Ferrisariato; en construcción liviana Edgar Flores y Cuasandino; en paneles de aluminio Consorcio EC y en teja americana, Ecuaroofing.

A continuación se presenta los diez mejores clientes del año 2012, de acuerdo a su volumen total de compras.



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



En este año se iniciaron operaciones con nuevos almacenes franquiciados que representan el 14% del total de las ventas. En el mes de enero se apertura el almacén de Tumbaco con cobertura en



una de las zonas de mayor crecimiento de construcción en la ciudad de Quito. Este punto logra rápidamente desarrollarse y ubicarse al cierre del año, dentro de los cinco principales clientes. Su principal línea de productos es la impermeabilización.

Hacia el mes de mayo, arranca la Franquicia de Quitumbe, ubicada en el sector sur de la ciudad de Quito. Se encuentra en una etapa de introducción y se esperan mejores resultados hacia los próximos años.

En el mes de julio, se inaugura la Franquicia de Machala. Su introducción también fue aceptada en el mercado de forma favorable, destacándose en las líneas de tejas americanas y Gypsum. También se encuentra dentro de los diez mejores clientes del año.

En Riobamba, también se inaugura otra franquicia en el mes de Septiembre. Se presentan resultados favorables en el último trimestre del año.

Ponciano decrece el 4%. 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.

La empresa se estructura organizacionalmente, asignando un Gerente de Franquicias, para impulsar aún más este importante proyecto de crecimiento de mercado.

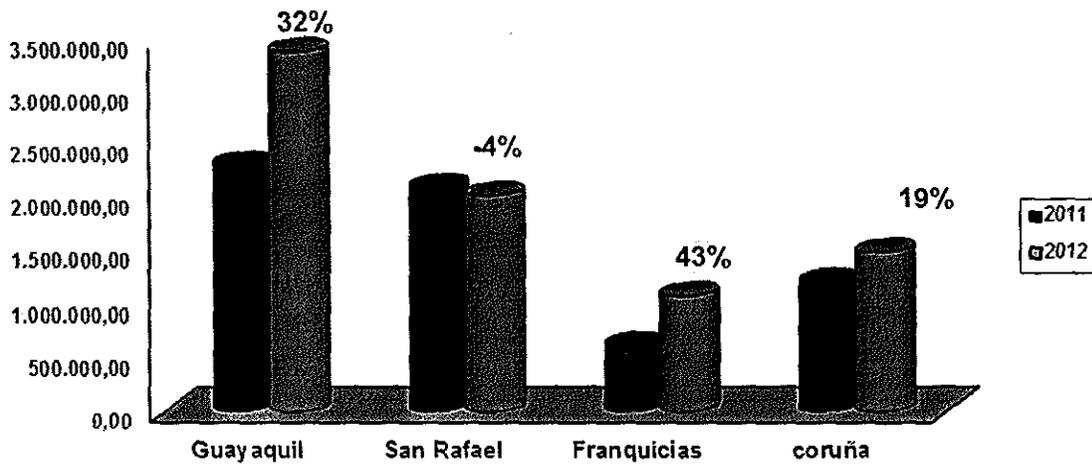
Todas las aperturas de los nuevos puntos, fueron difundidas publicitariamente en cada una de las ciudades y a nivel nacional; con el propósito de difundir e incrementar la visibilidad de la marca.

En resumen las franquicias externas crecen el 43% en relación al año anterior.

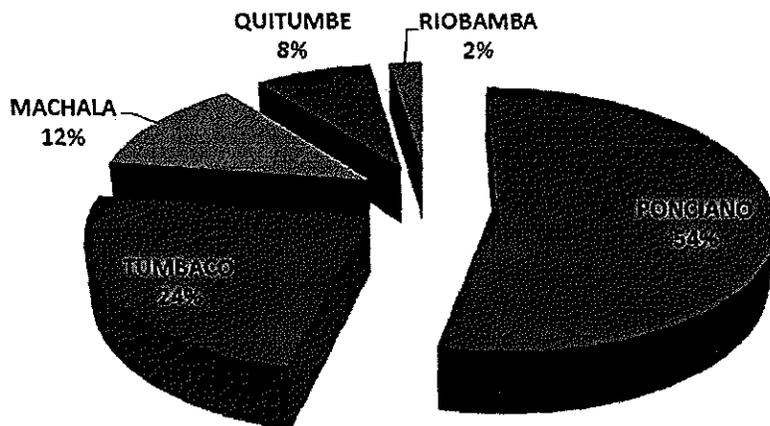
Dentro de los almacenes propios, Guayaquil logra un crecimiento del 32%, principalmente en la línea de impermeabilización. Otra línea que aporta es la construcción liviana.



El almacén de la Coruña crece el 19%. Su principal negocio es la impermeabilización. El almacén de San Rafael, decrece el 4%. Se reorganizaron algunos clientes y esto restó volumen a este punto. Sus principales líneas de negocio la construcción liviana e impermeabilización.



En el siguiente gráfico se presenta la participación de cada una de las franquicias externas.



3.- ANÁLISIS FINANCIERO

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

TECNOLOGÍAS Y PRODUCTOS PARA LA CONSTRUCCION								
Rubros	2011		2012				Variación	
			Actual		Presup.		11/12	12/pre12
	US x 1000	%	US x 1000	%	US x 1000	%	%	%
Ventas	6.148		7.896		8.000		28	(1)
Costo de Ventas	5.117		6.468		6.598		26	(2)
Utilidad Bruta	1.031	17	1.428	18	1.402	18	39	2
Gastos Administrativos	215	4	290	4	250	3	35	16
Gastos de Ventas	524	9	619	8	699	9	18	(11)
Otros Egresos	16		13		31			
Utilidad Oper. Antes Imp	275	4	506	6	422	5	84	20
Utilidad Neta Operativa	176	3	331	4	276	3	89	20
Gastos Corporativos	7	0	11	0	24	0	55	(55)
Utilidad Antes de Imp.	268	4	495	6	398	5	84	24
Utilidad Neta	171	3	322	4	260	3	88	24
Activos Totales	1.989		2.903		0		46	
Pasivos Totales	1.311	66	1.838	63	0		40	
Patrimonio	678	34	1.065	37	0		57	
ROE	25%		30%		0		20	
Indice de Liquidez	2		1		0		(14)	
Prueba acida	1		1		0		(11)	
No de empleados	22		21		0		(5)	

En el año 2012 las ventas fueron 7'896.105, creciendo un 28% en relación al año anterior. El margen bruto resultado del período es el 18%. 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 representan el 12% de las ventas.

La utilidad neta crece el 89%. Representa el 3% de las ventas (ROS). El retorno sobre el patrimonio (ROE) se incrementa al 30%.

Las principales inversiones realizadas: Se realizó el cambio de ERP hacia el sistema SAP, con una inversión de \$280.000. En capital de trabajo se logró financiamiento a través de acreedores nacionales por

USD \$200.000; estos recursos permiten gestionar el crecimiento en ventas y el desarrollo de nuevos productos. También se incrementó el gasto de Publicidad a \$65.000; en relación al año anterior, el 116%.

4.- PROYECCIONES PARA EL AÑO 2013

Se proyectan ventas de USD \$ 8.700.000 y una utilidad neta de USD \$ 450.000. 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 seis nuevos puntos durante este período.

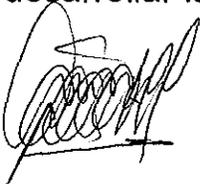
Se asignarán recursos para incrementar el posicionamiento de la marca. Se establecerá un plan de comunicación para que la empresa sea mucho más visible y apoye la gestión de ventas.

Se impulsarán nuevas líneas de productos en el ámbito de terminados para madera tecnológica y se investigará el negocios de calentamiento de agua con paneles solares.

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

Publicidad	\$100.000
Capital de Trabajo	\$235.000
Readecuación de bodega Coruña	\$7000

Finalizo agradeciendo a todos nuestros colaboradores y a los Socios de la Empresa, 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.