

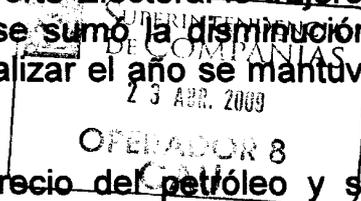
1.- INTRODUCCIÓN

Otro año en que los asuntos de carácter político caracterizaron la acción del gobierno, especialmente durante los primeros diez meses del año. Luego de la crisis financiera mundial, que se hizo evidente a partir de septiembre, la atención también se concentró en qué hacer ante esta inesperada realidad.

En los primeros meses la incursión del ejército colombiano en la frontera norte para capturar a un líder guerrillero, fue lo que influyó el accionar del presidente Rafael Correa, quien para minimizar el escándalo viajó a varios países de América y Europa, tratando de comunicar que Ecuador y su gobierno no estaban vinculados con la guerrilla, en tanto las autoridades colombianas afirmaban lo contrario. A finales del año, con la captura del grupo narcotraficante encabezado por los hermanos Ostaiza, la posición del gobierno comenzó a desmoronarse.

Otro acontecimiento político local de trascendencia fue la entrega de la nueva Constitución por parte de la Asamblea Constituyente, y luego el plebiscito para ratificarla. Estos hechos le dieron espacio al Presidente para mantener su popularidad. Sin embargo, la conformación del congresillo, de la Corte Suprema de Justicia, de la Corte Constitucional, del Poder Ciudadano y de la Corte Electoral le trajeron no menos de un dolor de cabeza, a lo que se sumó la disminución, aunque pequeña, de su aceptación que al finalizar el año se mantuvo en alrededor del 70%

A partir de junio comenzó a disminuir el precio del petróleo y se anticipó que la economía norteamericana estaba entrando en recesión, situación que se hizo evidente a partir del mes de septiembre. Entonces el Ecuador, al igual que todos los países del orbe, tuvo que ajustar su economía. Con precios del petróleo en junio de 140 dólares y en diciembre de 40 dólares, se tenía que redefinir el esquema de ingresos y egresos de divisas lo que ejercía influencia en el sostenimiento de la dolarización.



Como el presidente venezolano Hugo Chávez ya no tenía el dinero que el gobierno ecuatoriano requería para financiar grandes proyectos hidroeléctricos, la nueva refinería, el mejoramiento del sistema vial, entre otros, Correa optó por no pagar la deuda externa, acción que le resultó contraproducente, especialmente con el gobierno de Brasil. Buscó entonces, afanosamente, que otros gobiernos lo financien, como Irán y China, sin que hasta el momento se concrete nada importante. Otra iniciativa fue confrontar con las empresas extranjeras tales como Odebrecht, Repsol, Perenco para demandar, con o sin razón, mayores contribuciones al Estado. Estas acciones de política internacional, afectaron aún más la pobre imagen del Ecuador en el contexto mundial.

Con los dólares que obtuvo por la venta del petróleo en el primer semestre de 2008, logró cumplir algunos compromisos con gobiernos seccionales y financiar un programa de mejoramiento vial lo que en términos macroeconómicos le permitió terminar el 2008 con un crecimiento en el PIB de 5.6 %. A pesar de los problemas derivados del alto precio del petróleo y su caída posterior, se cerró el año con una inflación del 8.6%, considerada no muy alta dada las circunstancias actuales.

Durante el 2008, en Ecuador no se sintió la consecuencia de la crisis financiera mundial que caracterizó a la segunda mitad ese año. Las secuelas, sin embargo, se las sentirá durante el 2009.

Las ventas y utilidades estuvieron por arriba del año 2007 y de los presupuestos establecidos en el Plan de Negocios.

La innovación y reorganización son dos aspectos importantes que caracterizaron el año. Se buscó una estructura organizacional enfocada a fortalecer el área comercial; de tal forma que se incrementa la cobertura del mercado y la relación con las empresas constructoras.

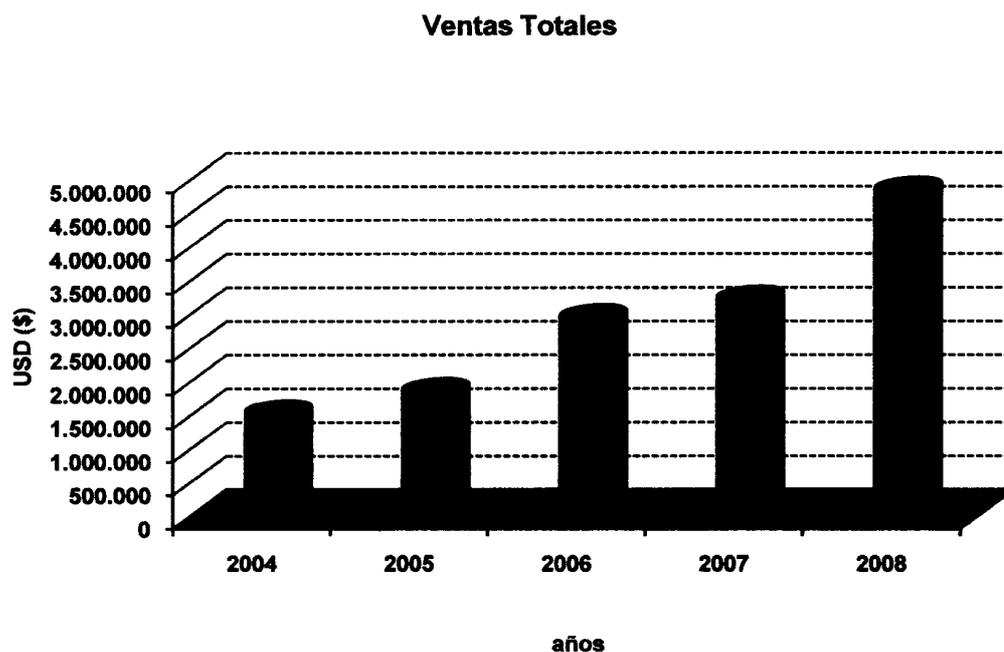
Desde el mes de Septiembre se inició un proceso de cambio de imagen. Remodelamos la oficina matriz del Valle de los Chillos, pensando en nuestros clientes y colaboradores, ampliamos las

bodegas de almacenamiento de materiales y mejoramos los sistemas de carga y descarga de productos.

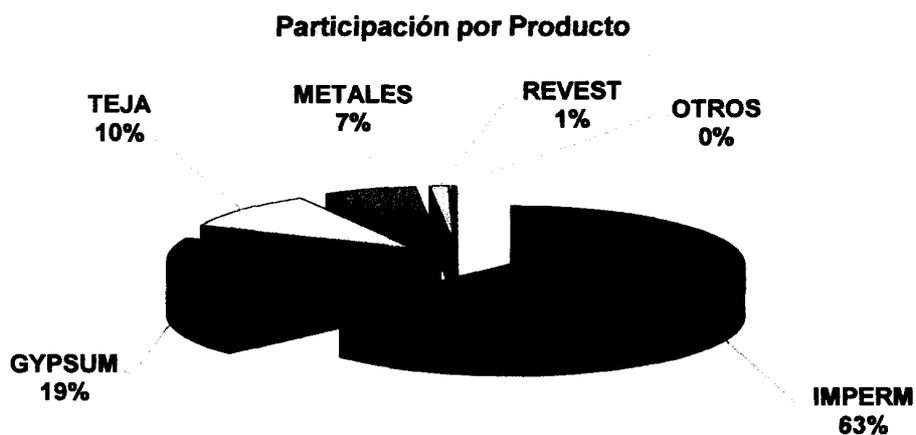
2. ANÁLISIS DEL MERCADO

Las ventas del TPC en el año 2008 fueron de \$ 4'817.000, lo que representa un crecimiento del 55% en relación al año anterior.

En el cuadro que presentamos a continuación constan los volúmenes de ventas en dólares de los últimos cinco años. Podemos observar que la tendencia es creciente.



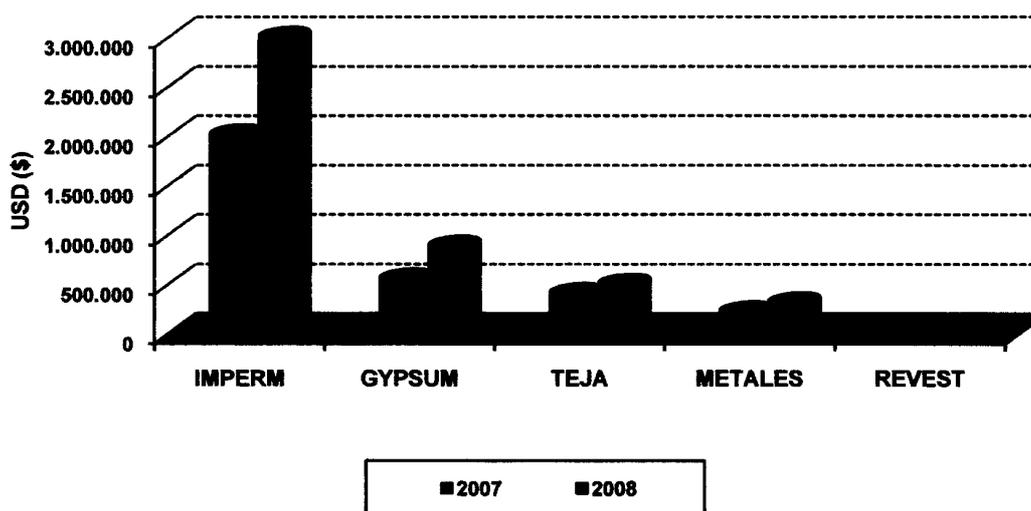
En la distribución de ventas por líneas de productos, la impermeabilización representó el 63%, la teja americana 10%, los tableros de construcción liviana (gypsum) 19%, los metales 7% y los revestimientos acrílicos 1%. Esta distribución se presenta en el siguiente gráfico:



Dentro de las líneas de productos, es importante destacar a los tableros de yeso (gypsum), que logra un crecimiento del 61% en relación al año anterior, convirtiéndose en la segunda unidad de negocio por su aporte en ventas dentro de la compañía. Las tejas asfálticas americanas, también logran un crecimiento importante del 23%, manteniéndose en esta tendencia año tras año. La línea de impermeabilización crece el 49%, cambiando su tendencia de años anteriores.

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

Ventas por líneas



El crecimiento del 41% en el mercado ferretero de Quito contribuyó también a este resultado. Se han incursionado con nuevos productos hacia este segmento de mercado.

Los productos utilizados en construcción liviana, tales como tableros de yeso de la marca Panel Rey, empastes, cintas, perfiles, tuvieron un constante crecimiento; esta marca va tomando una buena posición en el mercado. Se logró que se nos asigne una línea de crédito por parte de este proveedor y se realizaron visitas a México, para fortalecer las relaciones con esta marca. TPC cuenta ya con una cartera de clientes instaladores tanto en Quito como en Guayaquil. El producto ha sido instalado en obras de importancia como en la nueva universidad UDLA, edificios de apartamentos, conjuntos de viviendas residenciales y en varios otros proyectos del sector de la construcción.

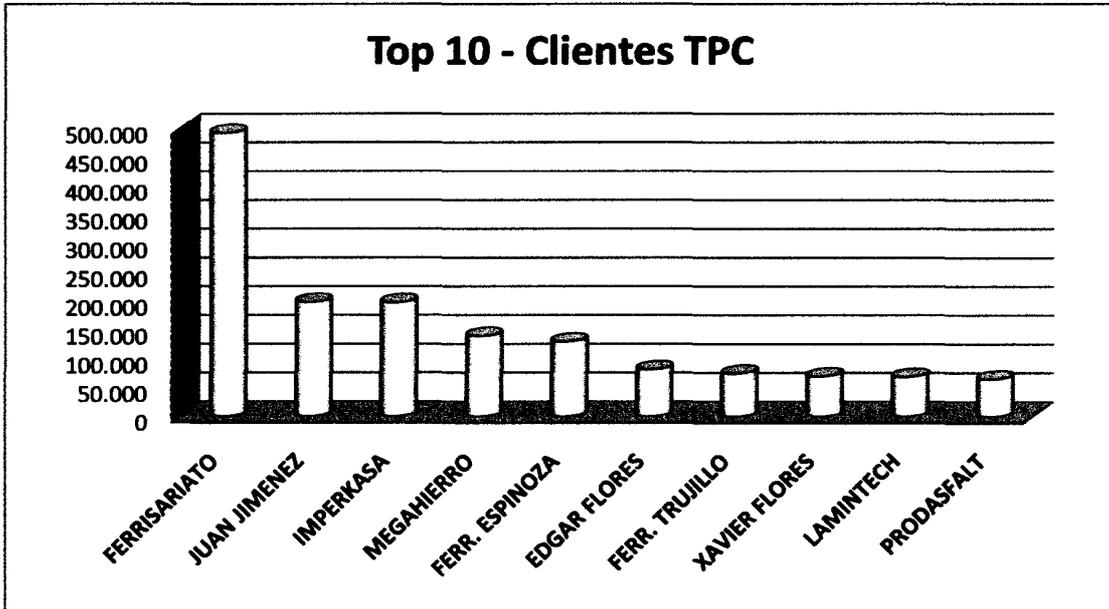
La teja asfáltica americana de marca Certainteed, se mantiene como uno de los principales productos, debido a que su contribución marginal al negocio es la de mayor aporte.

La provisión de materiales por parte de Certainteed fue normal, lo que permitió cumplir regularmente con la demanda. Una buena parte de los nuevos proyectos de vivienda están diseñados con la inclusión de la teja americana como terminado final en sus cubiertas lo que permitirá participar en gran parte de éstos. Se estima que esta tendencia de crecimiento se mantendrá.

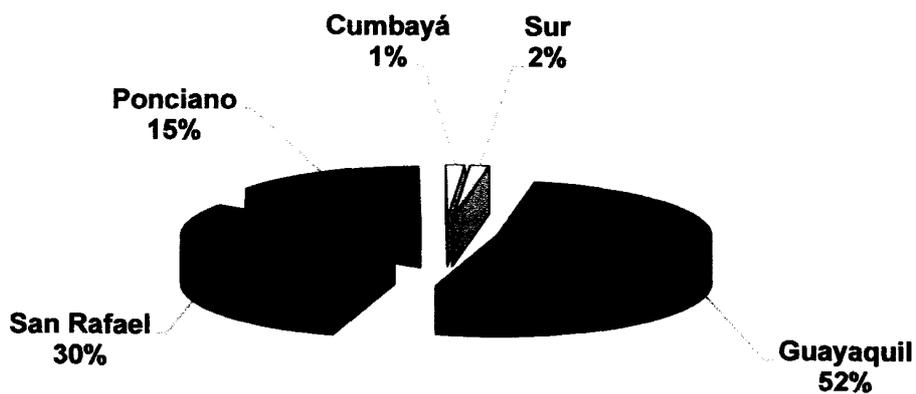
La línea de impermeabilización de la marca Chova creció este año en el 49%. Este crecimiento es muy importante para el negocio, debido a que el mayor volumen de ventas se centraliza en estos productos. Haber retomado clientes anteriores contribuye al cambio de tendencia de esta línea.

Con los productos metálicos se logró un crecimiento del 44% en relación al año anterior. La incursión en nuevas líneas como las de tejas metálicas hacia proyectos residenciales y el crecimiento de los canales y bajantes en ferreterías, son aspectos que favorecen a este desarrollo.

Las ventas en la costa fueron el 52% y en la sierra el 48%. El principal cliente en este año sigue siendo la cadena de almacenes Ferrisariato, quienes representan el 10% y comercializan la línea de impermeabilización. La empresa Imperkasa representó el 4% comercializando Gypsum y Juan Carlos Jiménez el 4% en el negocio de Impermeabilización. A continuación se presenta los diez mejores clientes del año 2008.



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

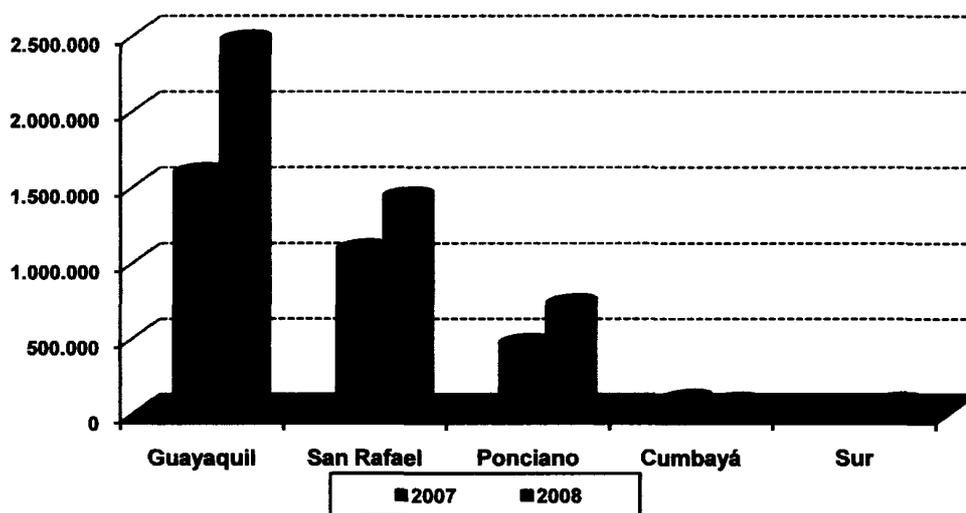


Ponciano representado el 15 % de las ventas totales. Dentro de este almacén se canalizan las ventas a ferreterías de Quito, que representan el 46% de las ventas de Ponciano. Lo destacable de este punto es el rápido crecimiento que se va evidenciado y es muy destacable el aporte a la venta de Gypsum.

Las franquicias en su conjunto representaron el 3% de las ventas, pero es muy destacable el crecimiento del punto sur con la línea de teja americana en su primer año de operación. Cumbayá decrece el 22% en relación al año anterior.

La contribución de Guayaquil se mantiene como la principal con el 52%. Las ventas de impermeabilización son las que tienen mayor representación en este sitio, pero el crecimiento de las líneas de construcción liviana y teja son del 133% y 35% respectivamente.

El punto de venta de San Rafael logra un crecimiento del 32% en relación al año 2007 contribuyendo en gran parte las ventas de Gypsum y Teja.



3.- ANÁLISIS FINANCIERO

- En el año 2008 las ventas fueron 4'817.220.
- El costo de ventas representó el 83%.
- Los gastos administrativos y de ventas representan el 11% de las ventas.

En el siguiente cuadro se presentan los resultados operativos y algunos índices de TPC Cia. Ltda.

EN MILES DE DOLARES			
CONCEPTO	2007 *	2008	% VAR
VENTAS	1,835	4,817	163%
COSTO DE VENTAS	1,547	4,021	160%
UTILIDAD BRUTA	288	796	176%
GASTOS DE VENTAS Y ADMINISTRATIVOS	243	515	112%
UTILIDAD ANTES IMP Y PART	55	280	409%
NUMERO EMPLEADOS	13	15	15%
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	0.90	0.34	-62%
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	0.06	0.15	167%
INDICE LIQUIDEZ	1.05	1.66	59%
INDICE ACIDO	0.90	1.43	59%

*El análisis del año 2007 representa su actividad desde el mes de junio.

tal forma que se incremente la cobertura del mercado y la relación con las empresas constructoras. Se busca también contar con un grupo humano para proyección de futuro.

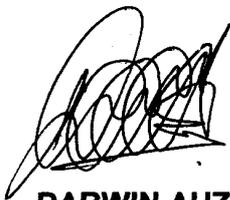
Se tiene planificado consolidar la estrategia de desarrollo de franquicias, asignando recursos financieros y humanos para el éxito de esta gestión.

La identificación de marca tendrá una renovación. Se realizarán acciones de mercadeo para transmitir al mercado la nueva imagen.

Se propone invertir en un equipo de montacargas por un monto de hasta \$ 35.000 dólares, para simplificar la manipulación de materiales en las bodegas del Valle de los Chillos. También, para mejorar la estructura financiera de la empresa se propone comprar el terreno donde actualmente está nuestra Oficina y Almacén principal, en Sangolquí, por un monto de hasta \$100.000 dólares y financiar esta operación con aporte de capital por parte de los Socios. Se pide a la Junta ahora reunida, aprobar estas inversiones.

La incursión de nuevos productos tendrá mucha atención. Se ampliará la línea de construcción liviana y se buscará otras líneas para incrementar el portafolio de productos actuales.

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



DARWIN AUZ CH.
Gerente General
Tpc Cia. Ltda.