

**INFORME QUE LA GERENCIA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA
"TECNOLOGÍA ESPECIALIZADA PARA LA CONSTRUCCIÓN,
TESPECON C. LTDA."**

**PRESENTA A CONSIDERACIÓN DE LA JUNTA GENERAL
ORDINARIA DE ACCIONISTAS.**

18074

AÑO 2009

Señores accionistas:

Para conocimiento de los señores socios, de acuerdo a lo dispuesto en los estatutos de la Empresa y como Gerente Administrativa, pongo a su consideración el informe de labores y estado de situación de la Empresa "Tecnología Especializada para la Construcción, TESPECON C. LTDA., correspondiente al año 2009. Los detalles que expresan los resultados del período constan en los correspondientes balances.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES:

Como me permití indicar en el informe financiero del año anterior, hubo un ligero incremento en la industria de la construcción, sin llegar a los niveles de años anteriores. Sin embargo se ha detectado problemas en ciertas constructoras que tienen déficits de liquidez por lo que debemos tener cuidado en el abastecimiento normal de nuestros productos.

Aparentemente la crisis en los Estados Unidos está lentamente siendo superada pero se avizora otra en Europa. Lamentablemente estas crisis repercuten directamente de una u otra forma en nuestra economía.

La inflación se ha mantenido en un nivel racional. Esperamos que en el nuevo año 2010 se mantenga la tendencia alcista de la construcción.

El Euro se ha mantenido en un costo promedio aceptable en relación con el dólar. Esto es muy beneficioso para nosotros pues importamos de Europa varias materias primas y productos terminados como el CRAS y ELECTROLAND.

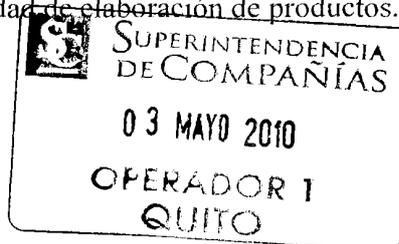
Confiamos en nuestro país y en su gente. Nuestro país es increíblemente rico y hermoso y creemos plenamente en la capacidad de su gente.

2.- LA EMPRESA:

Durante el año 2009, las ventas subieron respecto al año anterior. Se debe aclarar que, con la separación de prestación de servicios y comercialización de productos importados como CRAS, FIBRATEX y herramientas DEWALT, los valores de estos productos ya no se contabilizan en esta Empresa.

Los dos camiones nuevos que se incorporaron a la empresa, prestan el mejor servicio y dispensan publicidad a través de las gigantografías aplicadas a sus furgones. Este es un sistema o método muy eficaz para promocionar nuestras empresas y productos al público. Esta publicidad es directa, permanente y de muy bajo costo pues su vida útil estimada no es menor de 5 años.

La remodelación y ampliación de la planta nos ha permitido tener un mayor espacio para el almacenamiento de materia prima y facilidad de elaboración de productos. Se



BoaE

adquirieron balanzas electrónicas para realizar pesajes desde 1 gramo hasta 5 kilogramos con sensibilidad a la centésima de gramo y desde 1 hasta 250 kilogramos con sensibilidad a la décima de gramo.

Como dice nuestra publicidad: "OFRECEMOS MÁS QUE EL PRODUCTO: INVESTIGACIÓN, DESARROLLO, SERVICIO TÉCNICO", hemos seguido investigando para lograr nuevos productos cuya demanda es cada día más creciente en vista del desarrollo tecnológico de esta época. Así incorporamos a nuestra carta técnica el siguiente producto

- **AS 12:** Mortero proyectable para revocados sin escurrimiento. Se utiliza en recubrimiento **no estructural** de paredes y desarrolla una resistencia superior a 80 kr./cm².

El nuevo producto traído desde España, ELECTROLAND, no ha tenido mucha salida por la falta de una promoción adecuada y por ser un producto base o materia prima de otros que serán comercializados por TESPECON. Su aplicación es extraordinaria como base para producir morteros refractarios, hormigones de altas resistencias, morteros de fraguado rápido, etc. En el 2010 realizaremos una campaña para promocionar de forma más efectiva este cemento de aluminato de calcio.

Tenemos que seguir creciendo con fe en el país y con el entusiasmo que nos infunden nuestros múltiples y satisfechos clientes. Somos líderes en muchos aspectos y debemos seguir manteniendo esa imagen con la técnica y servicio que nos caracteriza.

3.- PRODUCCIÓN:

En la producción se ha mantenido el alto control de la calidad de los productos y se ha investigado para cumplir con las exigencias y necesidades de los clientes. Esta calidad es la que ha dado un altísimo grado de confiabilidad en nuestros productos y la permanente consulta y solución a problemas de los constructores. Estamos permanentemente trabajando para lograr mayores rendimientos y menores costos.

4.- ASPECTO FINANCIERO:

A continuación y como todos los años, me permito hacer una comparación con el año anterior (2008) de los rubros financieros más importantes, de manera que se pueda tener una idea clara de la situación de la Empresa en el año 2009.

ACTIVO:

<u>RUBRO</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>VARIACIÓN</u>
DISPONIBLE	66,043	52,265	- 20.9 %
EXIGIBLE	118,639	166,925	+ 40.7%
REALIZABLE (INVENTARIOS)	81,905	121,775	+ 48.7%
TOTAL ACTIVOS	346,334	379,347	+ 9.5%

Bate E.

Los resultados mantienen la tendencia de los años anteriores, esto es, un incremento de todos los rubros analizados. Se incluye el incremento del exigible, rubro en el cual deberemos poner más énfasis en reducirlo. Los precios, con excepción de unos pocos rubros en cuya formulación se incluye materia prima importada de Europa, los hemos mantenido. El rubro inventario nos garantiza tener suficiente stock para poder atender demandas fuera de lo común. La liquidez de la empresa está expresada en el rubro disponible. Los activos se han incrementado en 9.5 % lo cual es muy positivo.

PASIVO:

<u>RUBRO</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>VARIACIÓN</u>
ACREEDORES	89,917	92,795	+ 3.2%

De acuerdo a los plazos establecidos por nuestros proveedores para las cancelaciones de nuestras obligaciones, estamos al día absolutamente en todas ellas.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS:

<u>RUBRO</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>VARIACIÓN</u>
VENTAS (ingresos netos)	327,521	372,337	+ 13.7%
COSTOS	165,240	182,174	+10.2 %
GASTOS ADM. & GEN.	102,870	120,055	+ 6.7%
UTILIDADES	59,412	70,109	+ 8.0%

Otros indicadores del estado de la empresa son:

Índice de liquidez ó solvencia: relación entre activo corriente y pasivo corriente (en miles):

$$347.8/92.8 = \underline{3.75} \quad (> 1.00)$$

Disponemos de 3.25 dólares por cada dólar que debemos.

Índice de efectividad: Patrimonio/Pasivo (en miles) = $253.1/92.8 = \underline{2.73}$

Rendimiento: Utilidad/Ingresos netos (en miles) = $70.1/372.3 \times 100 = \underline{18.8\%}$

Índice estructural: Patrimonio/Activo = $253.1/379.3 = \underline{0.67} \quad (> 0.30)$

Índice de endeudamiento: Pasivo total/Patrimonio = $92.8/253.1 = \underline{0.37} \quad (< 1.50)$

Estos indicadores hablan por sí solos y demuestran la ágil y perfecta administración de la empresa. Mantenemos nuestra sólida imagen frente a nuestros proveedores, bancos y nuestros estimados clientes.

5.- PROYECCIONES:

El año 2010 vamos a realizar una presentación de todos los productos de TESPECON en la ciudad de Guayaquil. Promocionaremos todos nuestros productos y veremos si podemos encontrar un distribuidor que cumpla los requisitos necesarios.

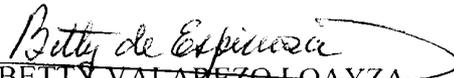
Si bien estamos vendiendo productos a provincias, es deseable establecer puntos de venta en otras ciudades de la misma manera como se opera con Cuenca. Esto nos permitirá incrementar sensiblemente las ventas.

Ya tenemos en bodegas el CEMENTO DE ALUMINATO DE CALCIO **ELECTROLAND** de la fábrica MOLINS, importado por intermedio de ECUADITIVOS E IMPORTACIONES, en forma exclusiva para el Ecuador. Este cemento especial, además de poderlo comercializar como tal, servirá para la elaboración de nuevos y exclusivos productos cuya representación tendrá TESPECON . Esto nos permitiría abrir nuevos mercados que ayudarían a promocionar nuestros productos básicos.

Mis sinceros agradecimientos a los señores socios, personal técnico, administrativo y de planta que prestan su contingente con toda honestidad y dedicación para llevar adelante el buen nombre de la empresa. Gracias por la confianza en mi depositada.

En 2009 rebasamos los 20 años de existencia en forma sólida y con una extraordinaria imagen ante todos los que con nosotros colaboran: personal, proveedores y clientes.

Muy atentamente,


BETTY VALAREZO LOAYZA
GERENTE ADMINISTRATIVA



bde.

R. E.