

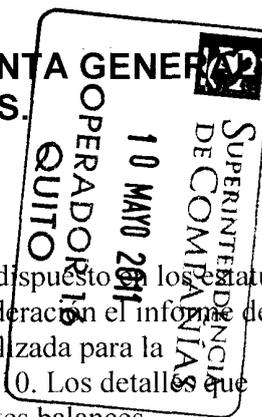
**INFORME QUE LA GERENCIA ADMINISTRATIVA DE LA EMPRESA  
"TECNOLOGÍA ESPECIALIZADA PARA LA CONSTRUCCIÓN,  
TESPECON C. LTDA."**

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

**AÑO 2010**

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 2010. Los detalles que expresan los resultados del período constan en los correspondientes balances.



**1.- CONSIDERACIONES GENERALES:**

La construcción ha experimentado un ligero aumento pues se van superando los problemas económicos que se han registrado a nivel mundial. Sin embargo, esto no es un aliciente para la economía ecuatoriana ya que, como dependientes de los países industrializados, existen muchos vaivenes que crean inquietud en los inversionistas. Los inquietantes problemas de ciertas constructoras se confirmó con la quiebra o disolución de la constructora Naranjo & Ordóñez, unas de las más grandes del país que, incluso, tenía ya sucursales en Perú y Panamá. Esta quiebra nos ha perjudicado enormemente por la deuda que esta empresa mantenía con nosotros. Esperamos poder llegar a algún acuerdo para poder recuperar esta cartera. En todo caso, la solución de este problema será a mediano o largo plazo.

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 2011 se mantenga la tendencia alcista de la construcción.

El Euro tiene una tendencia alcista lo cual afecta directamente a productos que fabrica TESPECON ha base de materia prima importada de Noruega y España.

Confiamos en que se puedan superar los problemas en el año 2011 y entremos en un espacio de tranquilidad aunque nuevamente habrá agitación política por la consulta convocada por el gobierno.

**2.- LA EMPRESA:**

Durante el año 2010, las ventas bajaron respecto al año anterior. Este es un punto inquietante y que principalmente se debe a que estamos circunscritos a la ciudad de Quito. Debemos ver la posibilidad de incorporar a la empresa una persona con conocimiento de ventas y que sea conocido en todos los medios. Además, 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.

Se ha mantenido la publicidad de la empresa en diferentes medios especializados y relacionados con la construcción, además de los dos camiones que 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.

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.

Hemos ofrecido a todo el personal, administrativo y de planta, cursos de SEGURIDAD INDUSTRIAL, PRIMEROS AUXILIOS, TRABAJO EN EQUIPO, MOTIVACIÓN Y AUTO ESTIMA. Con esto se ha logrado una mejor armonía en el trabajo, mayor protección al personal en los diversos trabajos, exigiendo el uso de las herramientas de seguridad apropiadas. Se señaló la planta y se colocaron carteles referentes a las obligaciones de uso de equipos y de mejor preservación del medio ambiente.

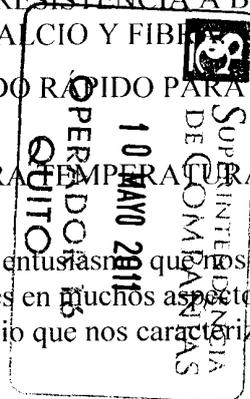
Está contratado a un profesional especialista, la elaboración de un manual completo de Seguridad Industrial y todo lo referente a los cursos realizados, aplicado específicamente a las necesidades y a las actividades de nuestra empresa. Esperamos con esto colaborar por la mayor seguridad de los empleados y a la concientización sobre el tratamiento de desperdicios para una mejor conservación del medio ambiente.

Como había señalado en el informe del año pasado, realizamos la presentación de nuestra empresa en la ciudad de Guayaquil con la colaboración del señor JUAN MASANA de España, el distribuidor de Cuenca Ingeniero Israel Hidalgo y el colaborador Arquitecto Lester Meza. La idea era tratar de conseguir un distribuidor para Guayaquil pero hasta la presente no hemos tenido ninguna respuesta.

Se han creado nuevos productos en forma EXCLUSIVA los que deberemos promocionar debidamente. Entre estos productos están:

- **EPS ELECTRODUR:** ENDURECEDOR DE PISOS A BASE DE GRÁNULOS DE SÍLICE Y CEMENTO DE ALUMINATO DE CALCIO.
- **EPA RA 201:** MORTERO LISTO DE MUY ALTA RESISTENCIA A BASE DE CUARZO, CEMENTO DE ALUMINATO DE CALCIO Y FIBRA.
- **EPS ELECTROPLUG:** MORTERO DE FRAGUADO RÁPIDO PARA SELLADO DE GRIETAS Y FISURAS.
- **EPS REFRACT:** MORTERO REFRACTARIO PARA TEMPERATURAS DE HASTA 1,400° C.

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 (2009) de los rubros financieros más importantes, de manera que se pueda tener una idea clara de la situación de la Empresa en el año 2010.

#### ACTIVO:

RUBRO	2009	2010	VARIACIÓN
DISPONIBLE	52,265	51,810	- 0.9 %
EXIGIBLE	166,925	175,538	+ 5.1%
REALIZABLE (INVENTARIOS)	121,775	154,919	+ 27.2%
TOTAL ACTIVOS	379,347	413,910	+ 9.1%

Los resultados mantienen la tendencia de los años anteriores, esto es, un incremento de todos los rubros analizados. Se incluye el incremento del exigible el cual crece, principalmente, por el problema de la empresa Naranjo & Ordóñez; en este rubro deberemos poner más énfasis en reducirlo y lograr algún acuerdo con la empresa antes indicada. 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.

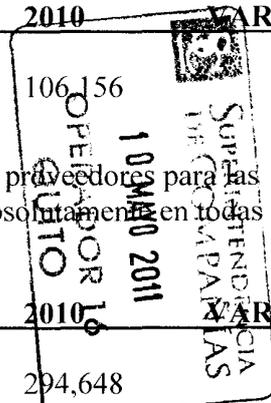
#### PASIVO:

RUBRO	2009	2010	VARIACIÓN
ACREEDORES	92,795	106,156	+ 14.4%

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:

RUBRO	2009	2010	VARIACIÓN
VENTAS (ingresos netos)	372,337	294,648	- 20.9%
COSTOS	182,174	110,662	-39.3 %
GASTOS ADM. & GEN.	120,055	138,040	+15.0%



UTILIDADES	70,109	45,946	- 34.5%
------------	--------	--------	---------

Cabe recalcar en este punto que la gran diferencia en las ventas o ingresos netos se debe a la diversificación de la empresa TESPECON con nuestra filial ECUADITIVOS. Cabe recalcar también la diferencia en costos del 39.3% que es muy positivo.

Otros indicadores del estado de la empresa son:

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

$$391.2/106.9 = \underline{3.66} \quad (> 1.00)$$

Disponemos de 3.66 dólares por cada dólar que debemos.

**Índice de efectividad:** Patrimonio/Pasivo (en miles) =  $307.0/106.9 = \underline{2.87}$

**Rendimiento:** Utilidad/Ingresos netos (en miles) =  $45.9/294.6 \times 100 = \underline{15.6\%}$

**Índice estructural:** Patrimonio/Activo =  $307.0/413.9 = \underline{0.74}$  ( $> 0.30$ )

**Índice de endeudamiento:** Pasivo total/Patrimonio =  $106.9/307.0 = \underline{0.35}$  ( $< 1.50$ )

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 2011, definitivamente, vamos a incorporar a la empresa un vendedor calificado, profesional, que conozca los mercados de todo el país y esté dispuesto a introducir nuestros productos en todas las provincias con excepción de las ciudades que ya tenemos distribuidores.

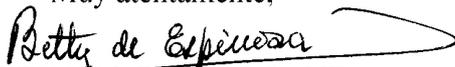
Si bien estamos vendiendo productos a provincias, es deseable establecer puntos de venta en otras ciudades de la misma manera como se opera con Cuenca. Esto nos permitirá incrementar sensiblemente las ventas.

El CEMENTO DE ALUMINATO DE CALCIO ELECTROFUSO de la fábrica MOLINS, importado por intermedio de ECUADITIVOS E IMPORTACIONES, en forma exclusiva para el Ecuador, nos ha permitido elaborar nuevos productos EXCLUSIVOS que deben ser promocionados intensamente. Esto también 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 mí depositada.

En 2010 **pasamos los 22 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

