# 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 2011

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 2011. Los detalles que expresan los resultados del período constan en los correspondientes balances.

## 1.- CONSIDERACIONES GENERALES:

La construcción ha experimentado un buen impulso en el año próximo pasado. Existe mucha inversión en el sistema inmobiliario lo que favorece a la empresa y es un gran aliciente para la economía del país en general. La crisis que afecta a los Estados Unidos de Norteamérica va superándose o, al menos, estabilizándose. Sin embargo, ahora, el problema de crisis está en Europa, que repercute en varias naciones. Grecia ha ido arrastrando a todo el continente hacia problemas financieros muy altos afectando principalmente a España, Italia, Portugal y otros. Indirectamente, estos problemas afectan también a Latinoamérica.

Lamentablemente no henos podido llegar, hasta el momento, a un acuerdo efectivo con la empresa Naranjo & Ordóñez sobre la deuda que mantiene con TESPECON. Hemos mantenido conversaciones y esperamos llegar a una solución en el 2012.

La inflación se ha mantenido en un nivel racional. Esperamos que en el nuevo año 2012 se mantenga la tendencia alcista de la construcción.

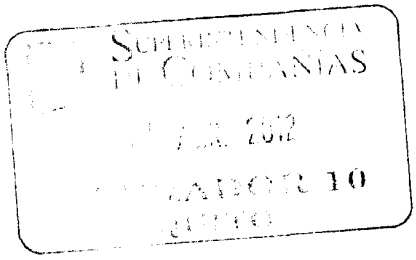
El Euro se ha mantenido estable pero, por los problemas de España, de donde viene parte de nuestra materia prima, han elevado los precios de los productos lo que es un punto negativo para la empresa.

Estamos cerca de nuevas actividades políticas que esperamos no influyan en el desarrollo que ha experimentado la construcción en este año.

## 2.- LA EMPRESA:

Durante el año 2011, las ventas se han mantenido prácticamente iguales a las del 2010. Como se indicó en el informe del año pasado, esto se debe a la separación de prestación de servicios y comercialización de productos importados como CRAS, FIBRATEX, ELECTROLAND y herramientas DEWALT, valores de estos productos que ya no se contabilizan en TESPECON.

Por lo indicado anteriormente, hemos contratado a una persona con conocimiento de ventas y que es conocido en todos los medios pues trabajaba en otras empresas con mucho éxito.



Esperamos que esta contratación produzca buenos frutos en beneficio de la empresa. Inicialmente se contactó con distribuidoras de productos de construcción y con ferreterías. Se están haciendo nuevas forma de presentación de los productos, nuevo tipo de etiquetas, cajas para la entrega de la mercadería, etc. Nos vamos a dar un tiempo prudencial para evaluar las ventas con los costos.

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.

Disponemos de una bodega en la población de Pomasqui en la cual mantenemos el gran volumen del inventario de materia prima para no sobrecargar a la planta. Cuando es necesario transportamos la mercadería embodegada con nuestros camiones a la planta.

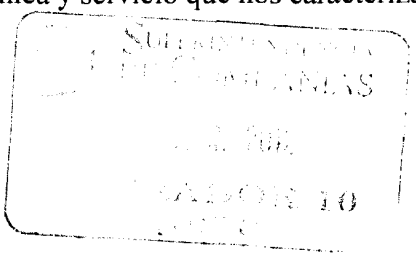
Está contratado a un profesional especialista, la elaboración de un manual completo de Seguridad Industrial y todo lo referente a los cursos realizados, aplicado específicamente a las necesidades y a las actividades de nuestra empresa. Esperamos con esto colaborar por la mayor seguridad de los empleados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

Se han impartido charlas de instrucción sobre la utilización y funcionamiento de los aditivos, especialmente a hormigoneras que utilizan nuestros productos. La idea era tratar de conseguir un distribuidor para Guayaquil hasta la presente no ha tenido ninguna respuesta.

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

- **EPS IMPERLAM:** LÁMINA LÍQUIDA, FLEXIBLE E IMPERMEABLE.
- **EPA MULTI BIND:** ADHESIVO UNIVERSAL DE UN SOLO COMPONENTE PARA PORCELANATO Y TODO TIPO DE ELEMENTOS ARQUITECTÓNICOS.
- **EPS ELECTROPLUG:** MORTERO DE FRAGUADO RÁPIDO PARA SELLADO DE GRIETAS Y FISURAS.
- **EPS REFRACT:** MORTERO REFRACTARIO PARA TEMPERATURAS DE HASTA 1,400° C.
- **EPS ELECTRO AS:** MORTERO PROYECTABLE ESTRUCTURAL DE ALTA COHESIÓN

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 (2010) de los rubros financieros más importantes, de manera que se pueda tener una idea clara de la situación de la Empresa en el año 2011.

***ACTIVO:***

| RUBRO | 2010 | 2011 | VARIACIÓN |
|---|---|---|---|
| DISPONIBLE | 51,810 | 73,399 | + 41.7 % |
| EXIGIBLE | 175,538 | 188,567 | + 7.4 % |
| REALIZABLE (INVENTARIOS) | 154,919 | 152,056 | - 1.8 % |
| TOTAL ACTIVOS | 413,910 | 435,411 | + 5.2 % |

Los resultados mantienen la tendencia de los años anteriores, con excepción del inventario que prácticamente se mantiene igual. 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 5.2 %.

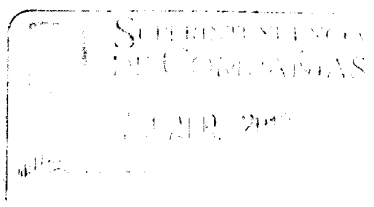
***PASIVO:***

| RUBRO | 2010 | 2011 | 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 | 2010 | 2011 | VARIACIÓN |
|---|---|---|---|
| VENTAS (ingresos netos) | 294,648 | 293,481 | - 0.4 % |
| COSTOS | 110,662 | 128,289 | + 15.9 % |
| GASTOS ADM. & GEN. | 138,040 | 120,414 | - 12.8 % |
| UTILIDADES | 45,946 | 44,777 | - 2.5 % |



Cabe recalcar en este punto que las ventas son prácticamente idénticas que el año pasado debido a la diversificación de la empresa TESPECON con nuestra filial ECUADITIVOS.

Otros indicadores del estado de la empresa son:

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

420.6/116.1 = **3.62** ( > 1.00 )

Disponemos de 3.62 dólares por cada dólar que debemos.

***Índice de efectividad***: Patrimonio/Pasivo (en miles) = 319.3/116.1= **2.75**

***Rendimiento:*** Utilidad/Ingresos netos (en miles) = 44.8/293.5x100 = **15.3 %**

***Índice estructural:*** Patrimonio/Activo = 319.3/435.4= **0.73** ( > 0.30 )

***Índice de endeudamiento:*** Pasivo total/Patrimonio = 116.1/319.3 = **0.36** ( < 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. Los índices son muy parecidos al año anterior.

## 5.- PROYECCIONES:

El año 2011, definitivamente, hemos incorporado a la empresa un vendedor calificado, profesional, que conoce los mercados de todo el país y está dispuesto a introducir nuestros productos en todas las provincias con excepción de las ciudades que ya tenemos distribuidores.

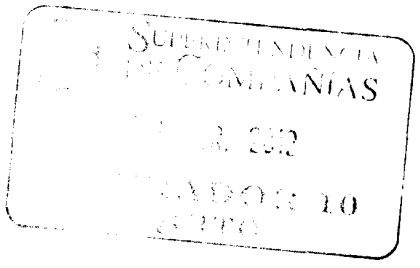
Si bien estamos vendiendo productos a provincias, es deseable establecer puntos de venta en otras ciudades de la misma manera como se opera con Cuenca. Esto nos permitirá incrementar sensiblemente las ventas.

El CEMENTO DE ALUMINATO DE CALCIO **ELECTROLAND** 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 mi depositada.

En 2011 ***pasamos los 23 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 de Espinosa

BETTY VALAREZO LOAYZA
GERENTE ADMINISTRATIVA