

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

PRESENTA A CONSIDERACIÓN DE LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS.

AÑO 2013

Resumen del informe:

Para conocimiento de los señores socios, de acuerdo a lo dispuesto en los estatutos de la Empresa y como Consejo Administrativo, presento a su consideración el informe del informe y estado de situación de la Empresa "Tecnología Especializada para la Construcción, TESPECÓN C. LTDA., correspondiente al año 2013. Los detalles que expresen los resultados del período están en los correspondientes balances.

1. CONSIDERACIONES GENERALES:

La construcción ha experimentado un buen impulso en el año pasado pasado. Pese a mucha inversión en el sector inmobiliario lo que favorece a la empresa y es un plus adicional para la economía del país en general.

Como en el crecimiento general, la empresa Nacional de Obras y Obras sigue la empresa por diferentes razones financieras. El proyecto, llamado KANMANTA, continúa su construcción y estado de acuerdo a los cronogramas. En esta operación, TESPECÓN enfrenta algo de los valores calculados por N. & O.

La inflación se ha mantenido en un nivel nacional. El país ha experimentado un crecimiento bastante importante llegando a final del año a 1.38 dólares. Muchos proveedores de España han subido los precios de muchas materias primas. Sin embargo, hemos tratado al máximo de mantener nuestros precios sin cambios.

2. LA EMPRESA:

Durante el año 2013 las ventas se incrementaron notablemente gracias a la buena gestión, los distribuidores y la venta de nuevos productos en MICHACNYC, la ferretería más grande del país. El servicio que prestamos y la calidad de los productos es la mejor calidad.

La construcción de la persona con experiencia en ventas produce buenos frutos en beneficio de la empresa. Esta persona es un representante de la empresa y tiene su propia compañía distribuidora, pero nos ha dejado el contacto con distribuidores de productos de construcción y con ferreterías. Al mismo tiempo consumimos de manera productiva los que distribuye a ferreterías y otros en construcción.

Se ha mejorado la presentación de los productos mediante etiquetas actualizadas y mejoradas, más llamativas.

Se ha mantenido la política de la empresa en diferentes medios especializados y relacionados con la construcción, además de los dos canales que disponemos publicitarios o través de los geográficos aplicados a sus ferreterías. Se han cambiado, mejorado y actualizado los geográficos con mayor diseño y las direcciones nuevas de las oficinas.

En relación de este último, las marcas oficiales están atadas a poca distancia de las originales, en la calle Avenida Plaza NCT-180 y Wilson. Son muchas más amplias, cómodas y proveen todas las comodidades del caso.

La biología que estamos atendiendo en la población de Portogait es de gran utilidad. Son las personas más importantes en gran escala de producción de materia prima sin subproductos los biólogos de la planta.

Se han desarrollado el manual completo de Seguridad Industrial y todo lo referente a los países que pertenecen a la zona evaluada, aplicados específicamente a las necesidades y a las actividades de nuestra empresa. Esperamos con esta colaboración que la mayor seguridad de los empleados y a la productividad sobre el incremento de dependencias para una mejor conservación del medio ambiente.

Se han imparte charlas de interacción sobre la colaboración y fortalecimiento de los valores a los estudiantes que utilizan nuestros productos, especialmente en general a los estudiantes. Se realizaron también charlas en el aula de los Colegios de Ingenieros Civiles de Portogait con el tema de la empresa, Ing. Andrés Espinosa y un técnico especializado especialmente creado para este objetivo, señor Pol Marcano.

Una buena gestión es el haber conseguido un distribuidor para las provincias de Santa Elena y Guayas. Ahora, en las siguientes, vamos distribuyendo para PICHINCHA, MANABÍ, GUAYAS, GUAYAS, Y CALAPAZO que es la oficina central, TUNCHURAJA, TUNCHURAJA Y GUAYAS la empresa Edilicia Soluciones, AGUAY con Gato Habito, EL DADO Y LUNA el Ing. Sergio Arango y SANTA ELENA Y CALAPAZO el Ing. Carlos Torres. Debemos informar al distribuidor de Guayas que es que registe de muy alta eficiencia y que tiene de gran futuro para nuestra empresa.

Se han creado nuevas productos en forma EXCLUSIVA los que debemos proporcionar debidamente.

Hemos logrado reproducir una apreciable cantidad de productos a la demanda más grande del país. MICH KYLE. Además se han realizado en varias oportunidades reportajes televisivos, con imágenes, en la revista EXPOSICIÓN del Estado EL COMERCIO con mucha éxito. Esta es una publicidad que debemos mantener, de ser posible, durante el año 2014.

Tenemos que seguir creciendo con lo que es el país y con el crecimiento que nos ofrecen nuestros múltiples y variados clientes. Somos líderes en muchos aspectos y debemos seguir manteniendo con integridad las técnicas y servicios que nos caracterizan.

1. PRODUCTOS:

En la producción se ha mantenido el alto nivel de la calidad de los productos y se ha mantenido para cumplir con las exigencias y necesidades de los clientes. Esta calidad es la que ha dado un alto grado de confiabilidad en nuestros productos y la permanente consulta y relación a profesores de los computadores. Estamos permanentemente trabajando para lograr mayores satisfacciones a nuestros clientes.

1. ASPECTO FINANCIERO:

A continuación y entre todos los años, se permite hacer una comparación con el año anterior (2012) de los rubros financieros más importantes, de manera que se pueda tener una idea clara de la situación de la Empresa en el año 2013.

ACTIVO:

RUBRO	2012	2013	VARIACION
DISPONIBLE	121,983	643,663	+ 524.6%
ENDEBIDO	208,343	204,833	- 1.7%
REALIZABLE (INVENTARIO)	55,425	52,483	- 5.2%
TOTAL ACTIVO	485,751	899,979	+ 84.4%

El disponible tiene un buen aumento, lo que demuestra la liquidez de la empresa. El endeudado ha disminuido un poco, pero sin embargo se requiere de una gestión de cobranza más eficaz. Para esto se ha contratado a una empresa de cobranza que se dedica en particular lo que hace la gestión más fácil. Durante el año 2014 podremos apreciar más claramente el resultado de esta contratación. El inventario al 31 de diciembre es bajo pero, como el año anterior, entre un trimestre la mayoría de importaciones de materia prima. El total de activos ha registrado una pequeña variación manteniéndose cercano al mismo valor del año pasado.

PASIVO

RUBRO	2012	2013	VARIACION
ACREDITADO	101,248	15,338	- 84.9%

La variación en acreedores es muy significativa pues, lo que indica que, de acuerdo a los planes establecidos por nuestros proveedores para las cancelaciones de nuestros obligaciones, estamos al día absolutamente en todos ellos.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS:

RUBRO	2012	2013	VARIACION
VENTAS (productos terminados)	471,508	572,288	+ 21.4%
COSTOS	283,879	271,563	- 4.3%
GASTOS ADM. & GEN.	238,435	173,563	- 27.2%
UTILIDADES	59,194	27,162	- 54.1%

Las ventas se incrementaron en un considerable porcentaje, casi 20% por la buena gestión de la empresa. Esto seguramente influye en el crecimiento de los costos en materia prima y gastos administrativos y generales. En consecuencia resulta el incremento de las utilidades en 13.4%.

Otros indicadores del estado de la empresa son:

Índice de liquidez o suficiencia: relación entre activo corriente y pasivo corriente con millón

$400.515,4 = \frac{12,4}{1} \times 1,00 \times 32 \text{ año} = \text{pasado por } 4,14$

Dispositivos de 11,4 dólares por cada dólar que definen, lo que representa una Rendimiento incremental.

Índice de eficiencia: Pasados/Pasados (en miles) = $400.515,4 = \frac{12,4}{1}$

El año pasado por 1,29

Rendimiento: Unidad Ingresos como los miles = $400.515,4 \times 1,00 = \frac{12,4}{1}$

El año pasado 11,7%

Índice estructural: Pasados/Ingresos = $400.515,4 = \frac{12,4}{1}$ ($\times 0,30$)

El año pasado 0,77

Índice de rendimiento: Pasos total/Pasados = $11,41013 = \frac{0,01}{1}$ ($\times 1,10$)

Año pasado 0,70

Entre individuos, que son mejorando año con año, hallan por el mismo y disminuyen el día y por falta administración de la empresa. Manteniendo nuestra sólida integridad frente a nuestros proveedores, bancos y nuestros partners clientes.

8. PROYECCIONES

El año 2011, definitivamente, hemos incorporado a la empresa un talento calificado, profesional, que cubre los mandatos de todo el país y está dispuesto a producir nuevos productos en todas las provincias con excepción de las ciudades que ya tenemos distribuidas.

En todo nuestro territorio productivo a provincias, es deseable establecer puntos de venta en otras ciudades de la misma manera como se opera con Chusca. Hemos establecido también en este aspecto para diferentes niveles y analizar una idea. Para así permitir incrementar considerablemente los ventas.

Los recursos administrativos a los sectores sector personal técnico, administrativo y de planta que forman la estructura son toda honestidad y dedicación para llevar adelante el buen nombre de la empresa. Gracias por la confianza en mí depositada.

En 2011 presentamos los 11 años de existencia en forma sólida y con una considerable integridad una cultura que son nuestros colaboradores personal, proveedores y clientes.

Más adelante.


BETTY CATALINA LOAYZA
GERENTE ADMINISTRATIVA