

**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 2014

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 2014. Los detalles que expresan los resultados del periodo 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.

Como es de conocimiento general, la empresa Naranjo & Ordóñez liquidó la empresa por diferentes razones financieras. El proyecto, llamado KAYMANTA, continuó su construcción y avanza de acuerdo a los cronogramas. En esta operación, TESPECON recupera algo de los valores adeudados por N. & O.

La inflación se ha mantenido en un nivel racional. El Euro ha experimentado un incremento bastante importante llegando a final del año a 1.39 dólares. Nuestros proveedores de España han subido los precios de nuestras materias primas. Sin embargo, nosotros tratamos al máximo de mantener nuestros precios sin cambios.

2.- LA EMPRESA:

Durante el año 2014 las ventas se incrementaron notoriamente gracias a la buena gestión, los distribuidores y la venta de nuestros productos en MEGAKYWI, la ferretería más grande del país. El servicio que prestamos y la calidad de los productos es la mejor publicidad.

La contratación de la persona con experiencia en ventas produjo buenos frutos en beneficio de la empresa. Esta persona ya se retiró de la empresa y formó su propia compañía distribuidora, pero nos ha dejado el contacto con distribuidoras de productos de construcción y con ferreterías. El mismo es consumidor de nuestros productos los que distribuye a ferreterías y obras en construcción.

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

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. Se han cambiado, mejorado y actualizado las gigantografías con nuevos diseños y las direcciones nuevas de las oficinas.

En relación de esto último, las nuevas oficinas están situadas a poca distancia de las originales, en la calle Leonidas Plaza N23-100 y Wilson. Son mucho más amplias, cómodas y prestan todas las seguridades del caso.

La bodega que estamos arrendando en la población de Pomasqui es de gran utilidad. Nos ha permitido mantener un gran stock de productos de materia prima sin sobrecargar las bodegas de la planta.

Nos fue entregado el manual completo de Seguridad Industrial y todo lo referente a los cursos que permanentemente se han realizado, aplicados 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 a hormigoneras que utilizan nuestros productos, constructores en general e instituciones. Se realizaron también

charlas en el auditorio del Colegio de Ingenieros Civiles de Pichincha con el técnico de la empresa, Ing. Andrés Espinosa, y un técnico español especialmente enviado para este objetivo, señor Pol Massana.

Una buena gestión es el haber conseguido un distribuidor para las provincias de Santa Elena y Guayas. También se tiene ahora un distribuidor para la provincia de Manabí que es el señor Marcelo Moreira de la ciudad de Portoviejo. Tiene una ferretería y logra muchos clientes para nuestros productos. Ahora, en las etiquetas, constan distribuidores para: PICHINCHA, REGIÓN ORIENTAL Y GALÁPAGOS que es la oficina central; TUNGURAHUA, CHIMBORAZO Y COTOPAXI la empresa Edifika Soluciones; AZUAY con Galo Hidalgo; EL ORO Y LOJA el Arq. Jimmy Armijos, SANTA ELENA Y GUAYAS el Ing. César Torres y MANABÍ con el señor Marcelo Moreira. Debemos reforzar al distribuidor de Guayas que es una región de muy alto crecimiento y por tanto de gran futuro para nuestra empresa.

Se han creado nuevos productos en forma EXCLUSIVA los que deberemos promocionar debidamente.

Hemos logrado introducir una apreciable cantidad de productos a la ferretería más grande del país MEGA KYWI. Además se han realizado en varias oportunidades reportajes técnicos, con fotografías, en la sección CONSTRUIR del diario EL COMERCIO con notable éxito. Esta es una publicidad que debemos mantener, de ser posible, durante el año 2015

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 a menores costos.

4.- ASPECTO FINANCIERO:

A continuación y como todos los años, me permito 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	2013	2014	VARIACIÓN
DISPONIBLE	143,461	110,614	- 22.9 %
EXIGIBLE	204,855	212,599	+ 3.8 %
REALIZABLE (INVENTARIOS)	52,403	66,287	+ 26.5 %
TOTAL ACTIVOS	415,696	450,729	+ 8.4 %

El disponible tiene una disminución debido a las importaciones de fin de año. La liquidez de la empresa es sólida y estable. El exigible ha aumentado un poco, lo que requiere de una gestión de cobros más eficaz. La empresa de cobros que se moviliza en motocicletas ha mejorado la recuperación de fondos pero se debe incentivar aún más esta gestión. El inventario al 31 de diciembre, si bien es mayor al 2013, sigue manteniéndose bajo pero, como el año anterior, están en tránsito la mayoría de importaciones de materia prima. El total de activos ha registrado una variación de + 8.4 % lo que indica la solidez de la empresa.

PASIVO:

RUBRO	2013	2014	VARIACIÓN
ACREEDORES	35,359	56,275	+ 59.1%

La variación en acreedores se debe a importaciones en tránsito, pero hay que señalar que todas nuestras obligaciones están canceladas al día y de acuerdo a los plazos establecidos por nuestros proveedores.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS:

<u>RUBRO</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>VARIACIÓN</u>
VENTAS (ingresos netos)	512,200 473,491 -	7.6 %	
COSTOS & GASTOS	445,126 414,842 -	6.8 %	
UTILIDADES	67,094 58,649	- 12.6 %	

Todos los valores de estos rubros han sufrido un descenso, pero llevan una relación muy coherente. Si bien las disminuciones son pequeñas, se deben tomar las medidas del caso para que estos rubros se incrementen.

Otros indicadores del estado de la empresa son:

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

$439.1/56.3 = 7.8$ (> 1.00) El año pasado fue 11.6

Disponemos de 7.8 dólares por cada dólar que debemos, lo que representa una liquidez extraordinaria.

Índice de efectividad: Patrimonio/Pasivo (en miles) = $394.4/56.3 = 7.0$

El año pasado fue 10.7

Rendimiento: Utilidad/Ingresos netos (en miles) = $38.9/473.5 \times 100 = 8.2 \%$

El año pasado 13.1%

Índice estructural: Patrimonio/Activo = $394.5/439.1 = 0.90$ (> 0.30)

El año pasado 0.74

Índice de endeudamiento: Pasivo total/Patrimonio = $56.3/439.1 = 0.13$ (< 1.50)

Año pasado 0.09

Estos indicadores se han mantenido coherentes con los años anteriores. Algunos han bajado pues los ingresos netos fueron menores al año pasado pero todos demuestran la gran solidez de la empresa.

5.- PROYECCIONES:

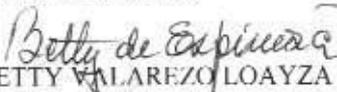
El año 2014, definitivamente, hemos incorporado a la empresa un vendedor calificado, profesional, que conoce los mercados de todo el país y está dispuesto a introducir nuestros productos en todas las provincias con excepción de las ciudades que ya tenemos distribuidores.

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. A propósito de esto, estamos ya en conversaciones para establecer un distribuidor para la provincia de Manabí.

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 2014 **pasamos los 25 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 ALAREZO LOAYZA

GERENTE ADMINISTRATIVA

