

**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 2015

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 2015. Los detalles que expresan los resultados del período constan en los correspondientes balances.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES:

La construcción, que había experimentado un buen impulso al inicio del año, fue disminuyendo su accionar a partir del segundo trimestre del año. La causa principal es la baja de los precios del petróleo, lo que ha producido una gran falta de liquidez. Esto produce una espiral de falta de pagos y la consiguiente paralización de obras. Desde el cuarto trimestre del año se ha notado una considerable baja en las ventas y no se prevé una recuperación a corto plazo.

La inflación se ha mantenido en un nivel racional. El euro se ha mantenido en un valor promedio entre 1.13 y 1.15 dólares. Esto se anota por cuanto algunos productos nuevos se elaboran con materia prima que debemos importar.

2.- LA EMPRESA:

Durante el año 2015 las ventas han disminuido en 4.8%, valor aún aceptable por la situación que se avecina en el próximo año. La venta de nuestros productos en MEGA KYWI, la ferretería más grande del país, y en algunas de sus sucursales, sigue incrementándose gracias a la calidad de nuestros productos.

Nuestros productos están siendo comercializados por una distribuidora de artículos para la construcción. Este sistema está funcionando bastante bien y está en crecimiento constante.

Se han mantenido actualizadas las cartas técnicas y etiquetas de todos los productos, tratando de incorporar los códigos de barras y rombos de seguridad.

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.

Estamos funcionando normalmente en nuestras nuevas oficinas y la mayoría de los clientes ya la conocen. 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.

BdeE

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. Se está estudiando la posibilidad de construir nuestra propia bodega, al frente de la actual, en la misma población de Pomasqui.

Estamos trabajando estrictamente de acuerdo al 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.

La persona con la que se contactó para distribuir nuestros productos en las provincias de Guayas y Santa Elena, definitivamente no logró posesionarse. Debemos buscar a otra persona conocida y de confianza y, sobre todo, que tenga conexiones con constructoras, ingenieros y arquitectos. Los demás distribuidores trabajan bien, debiendo resaltar las gestiones de venta del señor Marcelo Moreira y su ferretería en la provincia de Manabí.

Se han creado nuevos productos los que estamos ya promocionando. Cabe señalar que muchos de estos nuevos productos son de gran utilidad en la industria de la construcción y los tenemos nosotros en forma exclusiva.

La ventas en la ferretería más grande del país, Mega Kywi, se ha incrementado y hemos llegado también a las ferreterías Kywi de Carcelen, Sangolquí, La Prensa y Av. Rumiñahui.

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 (2014) de los rubros financieros más importantes, de manera que se pueda tener una idea clara de la situación de la Empresa en el año 2015.

Bde E

ACTIVO:

RUBRO	2014	2015	VARIACIÓN
DISPONIBLE	110,614	78,588	- 29.0 %
EXIGIBLE	212,599	206,907	- 2.7 %
REALIZABLE (INVENTARIOS)	66,287	59,650	- 10.0 %
TOTAL ACTIVOS	450,729	490,759	+ 8.9 %

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 disminuido un poco, pero se debe realizar una mejor gestión de cobros. 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, es menor al 2014, sigue manteniéndose bajo pero, en el año 2016, se deberá hacer unas importaciones que corresponden a Tespecon. El total de activos ha registrado una pequeña variación de + 8.9 % lo que indica la solidez de la empresa.

PASIVO:

RUBRO	2014	2015	VARIACIÓN
ACREEDORES	56,275	33,545	- 40.4%

La variación en acreedores es muy significativa y se debe, en parte, 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:

RUBRO	2014	2015	VARIACIÓN
VENTAS (ingresos netos)	473,491	450,668	- 4.8 %
COSTOS & GASTOS	414,842	389,403	- 6.1 %
UTILIDADES	58,649	61,265	+ 4.5 %

Por segundo año consecutivo, las ventas sufren una disminución. De acuerdo a los resultados de los tres últimos meses, la tendencia sigue a la baja y habrá que tomar medidas para incrementar las ventas o bajar los costos y gastos. Esto ya se ha ido realizando y por ello tenemos unas utilidades ligeramente mayores al año pasado.

Otros indicadores del estado de la empresa son:

Rece

Índice de liquidez ó solvencia: relación entre activo corriente y pasivo corriente (en miles):
 $477.3/35.0 = \underline{13.6}$ (> 1.00) El año pasado fue 7.8

Disponemos de 13.6 dólares por cada dólar que debemos, lo que representa una liquidez extraordinaria.

Índice de efectividad: Patrimonio/Pasivo (en miles) = $455.7/35.0 = \underline{13.0}$

El año pasado fue 7.0

Rendimiento: Utilidad/Ingresos netos (en miles) = $61.3/450.7 \times 100 = \underline{13.6 \%}$

El año pasado 8.2%

Índice estructural: Patrimonio/Activo = $455.7/490.8 = \underline{0.93}$ (> 0.30)

El año pasado 0.90

Índice de endeudamiento: Pasivo total/Patrimonio = $35.0/455.7 = \underline{0.08}$ (< 1.50)

Año pasado 0.13

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:

En el año 2015, definitivamente, hemos consolidado nuestros productos en Mega Kywi, en algunas de sus sucursales y con el proveedor de materiales de construcción.

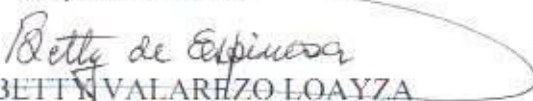
Si bien estamos vendiendo productos a provincias, debemos buscar puntos de venta fijos para una mejor atención a los clientes.

De acuerdo a las ventas de los tres últimos meses del año, se avocinan tiempos difíciles, para los cuales debemos estar preparados. Debemos tener un absoluto control de los tiempos empleados en fabricación y despacho de los productos, optimizar recursos y priorizar las actividades. Esperamos que la causa de esta crisis sea superada lo antes posible. Mientras tanto, de nuestra parte, pondremos todo lo que está a nuestro alcance para superarla.

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 2015 *pasamos los 27 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

