



INFORME DE GERENCIA GESTIÓN AÑO 2007

Entorno

El 15 de Enero, el Econ. Rafael Correa, asumió la Presidencia de la República, iniciando una transformación sin precedentes en lo político, económico y social. Sus primeras acciones se encaminaron hacia fortalecer su relación con el pueblo cumpliendo sus ofertas de campaña, como fue la medida de duplicar el bono de la pobreza. Inmediatamente enfocó su artillería hacia desprestigiar a los diputados que conformaban el Congreso Nacional. Por medio de un hábil sistema de comunicación, propuso una consulta popular para establecer una asamblea constituyente de plenos poderes encargada de redactar una nueva constitución que rijan los nuevos destinos del país. El triunfo de la propuesta del Presidente fue categórico, y una de las primeras acciones fue el de disolver el Congreso. Estas acciones fueron aprobadas por la mayoría de la población, cansada de tanta politiquería que no generó cambios.

En el plano económico se vieron cambios importantes tal como la renegociación de las concesiones petroleras, con la idea de que el estado debería controlar las áreas estratégicas de la economía tales como petróleo, energía, minería, hasta entonces operadas por compañías multinacionales. Los precios del petróleo favorecieron para que el gobierno pague puntualmente sus obligaciones con sus acreedores, permitiendo incluso excedentes para invertir en varios subsidios focalizados en los segmentos más pobres de la población. Al arremeter contar los sectores nacionales de la economía, proponiendo cambios estructurales, tales como la regulación de la tasa de interés, provocaron un ambiente de incertidumbre sobre el desempeño del mercado, los negocios y las actividades productivas del país.

En el ambiente de negocios se vivió un estancamiento de la actividad de la construcción que venía creciendo con mucho ímpetu desde el año 2000. El comportamiento macroeconómico fue estable dado por los crecientes ingresos petroleros y por las exportaciones con un dólar que se devaluaba constantemente frente a todas las monedas del mundo, y en especial contra el Euro.

Este estancamiento del sector se dio más que todo por la incertidumbre política. El gobierno atacó una y otra vez a sectores tales como la banca, los medios de comunicación, las cámaras de la producción, las grandes empresas, y en general a la empresa privada. El gobierno ha manifestado su intención de regularizar los precios por decreto, ocasionando desmotivación de los productores, y por tanto el desabastecimiento de los productos. El sector bancario ha respondido con extrema cautela; al no tener claras las reglas de juego procedió con limitar el crédito a corto y largo plazo.

Resultados de la Gestión

El monto de ventas alcanzado fue un 8.88% más alto que el alcanzado en el año 2006. Por plaza de ventas, Quito cumplió con el 86% de su presupuesto asignado, Guayaquil con el 98%, Cuenca con el 88%, y Manta con el 85%, y Ambato con el 65%. En el año 2007 la participación por plaza fue: Quito, 49%; Guayaquil, 24%; Cuenca, 18%; Manta, 6%; Ambato, 3% .



El monto de ventas alcanzado fue por debajo de las expectativas, así como la rentabilidad. Las ventas no se desarrollaron por incertidumbre provocada por el nuevo gobierno quien desalentó a los inversionistas, quienes pospusieron sus decisiones de compra de viviendas o de remodelación. La banca también influyó negativamente en los resultados de ventas porque detuvo el flujo de préstamos encaminados hacia la actividad de la construcción.

La rentabilidad se vio también afectada por el incremento frecuente de precios de los proveedores del extranjero por la devaluación del dólar. Hacia el último trimestre del año el gobierno decidió aplicar incrementos en los aranceles de importación que afectaron los costos. En el afán de no perder más ventas se decidió aplicar un mayor descuento, que influyó en la baja rentabilidad obtenida. Influyó en la rentabilidad el incremento en los gastos financieros, que crecieron en función de las inversiones realizadas en inventarios y en la compra de los terrenos para los nuevos locales de Tumbaco y Cuenca.

En este año se concretó la compra de 2 terrenos para la instalación de nuevos locales de exhibición y ventas. Se compró un terreno de 2.000 m² en Tumbaco, por el potencial de crecimiento inmobiliario del sector. Así mismo se decidió la compra de un terreno de 2.200 m² en Cuenca. Nuestra presencia en esa ciudad requería de instalaciones adecuadas para el tipo de negocio que proponemos. Para fines de este año fuimos requeridos de desalojar el local que manteníamos en Cuenca en la Av. Remigio Crespo por haber sido vendido el inmueble al SRI. Las inversiones en la compra de estos terrenos resultaron cuantiosas y fueron realizadas con algo de dificultad por la negativa de los bancos de ofrecer créditos a largo plazo como requería. Para fines de año, en el mes de Noviembre se empezó las construcciones de los locales contados para el efecto con el apoyo de la Banca y la inversión de recursos propios. Se estima que el local de Tumbaco este operando para Junio del 2008, y el de Cuenca para Noviembre del mismo año.

Hacia fines de año se decidió el cierre del local de la Av. 12 de Octubre por no convenir a los intereses de la empresa. El local ya no prestaba la funcionalidad requerida por la falta de espacios para la exhibición de los productos así como generaba dificultades a los clientes por la escasez de estacionamientos y por el intenso tráfico vehicular del sector.

Así mismo se decidió el cierre del local de la Piazza, Guayaquil, para el mes de Julio 2008, por el bajo rendimiento de ventas, y por su alto nivel de gastos. Hay preocupación por el bajo rendimiento del local de Manta, el cual estará bajo análisis en el año 2008 para tomar la decisión de mantenerlo en la ciudad, siempre y cuando haya perspectivas reales de crecer. Esperamos consolidarnos en el mercado de Ambato, en el cual hay cifradas importantes expectativas.

La rentabilidad sobre ventas netas fue del 0.76%, y la rentabilidad sobre patrimonio fue del 4.72%. Estos índices permiten ver que los resultados de la empresa fueron considerablemente inferiores a los del año 2005.

En este año se procedió con un reavalúo de los activos fijos de la empresa con el objeto de presentar una imagen financiera más sólida de la misma. Como resultado de esta gestión se incrementó el capital social en 1'034.951,00 dólares. El patrimonio de la empresa terminó a finales del 2007 en \$ 2'320.584 dólares, cuando al 31 de Diciembre del 2006 fue de \$ 1'232.155 dólares, un incremento del 88%



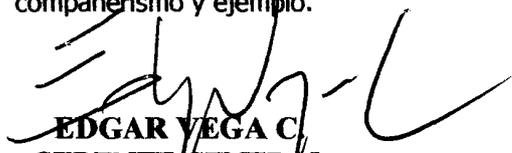
Desafíos de la empresa.

El escenario político, y económico se mantendrá creando incertidumbre y consecuentemente desaceleración de la economía. Esperamos que el Gobierno Nacional y la Asamblea Constituyente provean de las condiciones necesarias para poder ejercer la libre empresa, auténtica generadora de empleo y riqueza. Los accionistas de la empresa confiados en la capacidad de la organización han realizado importantes inversiones con el propósito de dar un paso adelante hacia la consolidación del liderazgo de la empresa en el mercado de los acabados de construcción. Estamos siendo consistentes con la filosofía de la empresa: SIN PRISA, PERO SIN PAUSA, Y VENCIENDONOS, VENCEREMOS.

Reconocimientos

La gestión del año 2007 deja resultados positivos que se lo debe al apoyo de todo el personal que conforma la empresa, que con su dedicación y esmero han buscado satisfacer las necesidades de nuestros clientes, clientes que cada día son más complejos y exigentes.

Debo dar gracias también a la plana directiva, que conforman los jefes de grupo, gerentes de ventas, y gerentes de sucursales por su apoyo decidido y por su lucha constante, esfuerzo, compañerismo y ejemplo.



EDGAR VEGA C.
GERENTE GENERAL