

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS PANELES Y CONSTRUCCIONES PANECONS S.A.

Señores Accionistas:

A continuación presento para su consideración el informe de actividades del año 2009 y las perspectivas para el 2010, cumpliendo con lo establecido en los estatutos de la compañía.

I Entorno económico: - Ecuador

Este año 2009 nuevamente se desarrolló de una manera muy lenta, con grandes restricciones en el área inmobiliaria debida en buena parte a la dificultad de acceder a opciones de créditos, particularmente en el primer semestre. El Gobierno también tuvo enormes dificultades para obtener fondeos adecuados para cumplir con las inyecciones de dinero en la obra pública y también en los bonos entre los que se incluyen los destinados a los programas de vivienda.

La dinámica general de la economía fue casi recesiva en todo el año, a pesar de las declaraciones de sectores oficiales que insistieron permanentemente en mencionar lo contrario.

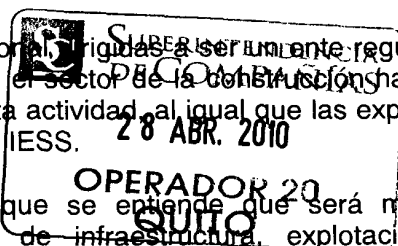
El Ecuador tuvo un muy modesto crecimiento, mismo que no llegó ni al 1%. Los datos de inflación anual se ubicaron en el 4.3%, el desempleo se mantiene en niveles preocupantes, se nota cada vez mayores problemas de inseguridad general, debidos probablemente a la disminución permanente de plazas de trabajo, como resultado de las regulaciones laborales que impactan a todo nivel.

Los efectos de la crisis internacional aún son notorios en sectores donde los flujos de divisas provenientes de los emigrantes no se recuperan, lo cual ha generado que las inversiones en planes de vivienda de distinto tipo aún sigan en espera, o tengan inicios muy conservadores.

Las acciones realizadas por el Gobierno nacional, dirigidas a ser un ente regulador de las tasas de interés, generaron resultados en el sector de la construcción hacia fines de año, y permitieron un ligero repunte de esta actividad, al igual que las expectativas generadas por el Instituto de Seguridad Social IESS.

Un renglón que podría ser interesante y que se entiende que será motivo de asignación de recursos, serán las obras de infraestructura, explotación hidrocarburífera y su refinación, minería, puertos y vías; donde se esperaría disponer de fuentes de trabajo nuevas y también opciones de proyectos constructivos. Cabalmente en uno de ellos se ha ofertado la construcción de sus campamentos, mismos que están ubicados en la zona selvática del oriente de ecuatoriano, alejado totalmente de centro poblado alguno.

Las inversiones en el sector turístico también se han detenido, se esperaba un rol más movido este 2009 por varias acciones que el Gobierno había previsto hacer, pero si bien hubo una afluencia importante de visitantes en el país, el sector no presenta indicadores de crecimiento en su infraestructura.



En forma general, el 2010 será otro año con características similares al precedente, no se ven grandes generadores de cambios importantes que vayan en mejora de la economía ecuatoriana.

- Perú

En el año 2009 la economía se expandió 0,9% en un contexto en el que los efectos de la crisis financiera internacional se materializaron en una menor demanda por los productos de exportación, principalmente durante los tres primeros trimestres del año, y en una fuerte contracción de la inversión privada.

La inversión pública creció 25,9% impulsada principalmente por el gasto de los gobiernos locales y regionales, el crecimiento del empleo a registró un ritmo del 1,3% gracias a la aplicación de políticas macroeconómicas oportunas, permitiendo que no se redujera como en la mayoría de las economías del mundo.

Las exportaciones de bienes y servicios disminuyeron 2,5% por los menores volúmenes tanto de productos mineros cuanto de productos no tradicionales. En el caso de las importaciones se contrajeron 18,4% debido a la caída de la demanda interna, en particular de la inversión, la cual tuvo un fuerte impacto en la demanda de bienes de capital importados.

Se destaca la reducción de la producción de la manufactura no primaria la cual fue parcialmente compensada por el dinamismo del sector construcción asociado a la ejecución de proyectos de vivienda y de obras viales. En el año, el sector construcción registró una expansión de 6,1 por ciento, siendo esta actividad la de mayor dinamismo a nivel sectorial.

Para 2010 y 2011 la proyección de crecimiento económico se mantiene en 5,5%, sustentada en la recuperación de la demanda interna, en particular por la inversión privada en un contexto de mayores términos de intercambio y mejora de las expectativas.

El crecimiento en proyectos de inversión pública para el año 2010 sería de 19,8%; las proyecciones de mejora en exportaciones son sostenidas debidas a la mayor demanda mundial; situación que se reforzaría como consecuencia del mayor acceso a mercados extranjeros a través de acuerdos comerciales y del pleno funcionamiento de proyectos de hidrocarburos que impulsarían las exportaciones tradicionales.

Igual cosa se considera que sucederá con las importaciones con un escenario de recuperación del ritmo de crecimiento, particularmente de la inversión privada. (1)

El 2010 será un año de campañas electorales por la captar la Presidencia de la Nación que será el 2011, pero según el sentir generalizado, el impacto de las acciones políticas son menos incidentes cada vez, de cara a los grandes conceptos de desarrollo económico del país, lo cual hace pensar en que las proyecciones tengan una certeza razonablemente buena.

(1) Fuente de información: Boletín de Banco Central de Perú

II Entorno empresarial 2009

Pongo a su consideración datos importantes de las operaciones de PANECONS

1.- Registros de Producción

1.1 Materias primas:

POLIESTIRENO:

El abastecimiento de ESP ha sido normal durante todo el año. Se logró un precio mejor que lo que se pensaba inicialmente, que bordeaba los 2 USD/Kg., llegando en su mejor posición a 1,52 USD/Kg en varios embarques.

A fin de año hubo nuevamente una tendencia alcista, ubicando al material en un nivel de casi 1,82 USD/Kg.

Las condiciones comerciales con nuestro proveedor habitual, BASF se mantienen permitiéndonos disponer de crédito directo.

Se acordó que se incluyera dentro del programa de compras anuales a nuestra Sucursal en Perú, la misma que se había previsto podía iniciar sus operaciones el segundo semestre. Finalmente no sucedió así, pero ya está establecido este acuerdo para el abastecimiento sea para compra local o de importación.

ACERO:

El desarrollo técnico y comercial logrado con IDEAL permite que obtener un producto de alta calidad y muy estable en todos sus atributos.

El precio del acero bajó notablemente para mediados del segundo trimestre, llegando en su mejor época a 1,02 USD/Kg.

Esta conducta de precios permitió que el costo de producción pueda ser mantenido en niveles similares a los registrados en el 2007.

Las adquisiciones se hacen en condiciones de crédito y en base a una programación mensual de necesidades.

En Perú se han planteado estas condiciones comerciales y técnicas a la empresa PRODAC, que es una compañía del mismo grupo que IDEAL en Ecuador. Se han hecho varias reuniones de trabajo con sus directivos y se espera conseguir acuerdos comerciales que sean fructíferos para la operación de la Sucursal. Lamentablemente no se ha logrado aún que ellos consideren a PANECONS como grupo para compras consolidadas de ambos países, pero se intentará hacerlo con la matriz de Bélgica en su momento, cuando la operación esté estable.

1.2 Mano de obra directa

Horas trabajadas fueron 21.344 normales y 134 extraordinarias, con un gran total de 21.478 hh en 234 días. Se mantuvo la nómina en las mismas 11 personas de planta dejando la opción de tiempos adicionales para momentos de picos de demanda, como sucedió a fines de noviembre.

El índice anual 0,153 hh/m² y el costo de mano de obra directa fue 0,383 USD/m², los dos valores cerca de un 27% sobre el costo unitario previsto para el año, debido a la disminución de los volúmenes de producción alcanzada.

Nuevamente el personal técnico de planta fue seleccionado por M2 para formar parte de los grupos de montaje internacional, esta vez desplazándose a Lima para el montaje de la planta, junto con 1 técnico europeo y sus tres ayudantes "junior" también europeos.

Por otro lado, se seleccionó al Ing. Víctor Malque en Lima como jefe de planta de Perú, y se entrenó en la planta de Latacunga inicialmente y luego estuvo en el proceso de montaje en la planta en Lima.

Se ha previsto que el grupo de trabajo en la planta de Lima sea similar al de Latacunga, es decir de un total de 11 personas, y la selección de los mismos se realizará unas semanas previas al arranque de operaciones productivas.

1.3 Energía Eléctrica:

Se consumieron 122.531 Kw.hr, nuevamente se registraron cortes en el año, pero que fueron resueltos por la generación propia, inclusive en los momentos de la emergencia nacional se tuvo que cumplir con el compromiso de generar energía para abastecimiento al circuito nacional interconectado cuando el estiaje fue crítico.

El costo total anual fue 13.200,9 USD, su unitario fue 0,094 USD/m², menor que lo programado casi en un 15%.

Los costos unitarios operacionales por este concepto en la planta de Lima se estima que estarán dentro de un promedio similar. Se ha tomado de base este costo unitario para efectos de proyecciones y se confirmará en su momento de operación normal.

1.4 Combustibles y Agua industrial:

El consumo de LPG fue menor este 2009, su costo unitario se mantuvo en 0,69 USD/Kg..

El consumo de LPG y agua, fundamentalmente es para la línea de EPS, donde se ha seguido incursionando en la comercialización de estos productos como ha sido el caso de los bloques de alivianamiento, para usos varios en construcción y decoración, y está previsto entrar con una línea de cielos rasos falsos, como opción para construcciones de nivel social bajo, principalmente. Esto ha permitido que el costo de producción del bloque se haya mantenido casi similar al año 2008.

La generación de vapor saturado se regula en acuerdo al programa de producción, buscando optimizar el uso de este recurso.

No se han presentado novedades con el agua industrial, el mantenimiento y limpieza anual de calderos y sistemas de tratamiento es normal.

Para el caso de Perú el combustible para la generación del caldero es Diesel, y se trabajará con agua potable. Durante el período que se realizaron las pruebas de montaje y arranque de la maquinaria, se trabajó sin ninguna novedad.

1.5 Maquinaria Industrial y Nave Industrial:

Nuevamente se utilizaron los períodos de tiempo en los cuales hubo producciones de planta muy bajas para realizar los mantenimientos preventivos y correctivos, sin embargo de lo cual se dejó para fin de año para un cambio de un parque de repuestos que llegaron para casi todas las máquinas, aquellas que habían cumplido con los tiempos para los recambios previstos, asegurando la condición perfecta de operación de la totalidad de la maquinaria y equipos de planta.

El estado general de la nave industrial excelente.

Es importante notar que el equipo instalado en Lima tiene una capacidad de generación de bloques casi un 55% más grande, al igual que el pantógrafo que tiene dimensiones mayores que la actual en Ecuador. Por otro lado, se modificó el ancho de la formadora de mallas y paneladora, para entrar en el ancho útil de 120 cm., desde inicio y de este modo obtener una dimensión de modulación más sencilla.

1.6 Resultados de producción:

A continuación se presentan los montos y comparativos frente a los años previos:

REGISTROS DE PRODUCCION

AÑO	PRODUCCIÓN								
	PANELES	ACCESORIOS		CASETONES		MALLAS		PLACAS EPS	
	m ²	UNI	Kg	UNI	Kg	m ²	Kg	m ²	Kg
2007	188.665	286.865	151.317	27.601	18.037	9.928	12.070	6.459	2.903
2008	170.941	187.135	81.201	34.577	36.501	11.494	13.639	5.182	2.095
2009	140.220	251.781	97.573	12.095	6.607	6.074	6.079	4.300	1.385

El costo promedio unitario se ubica en 10,97 USD/m², un 11,02 % menor que el 2008 hecho que se debe fundamentalmente por la disminución en el precio del acero.

El índice de producción promedio diario fue 599 m²/día, casi el 18 % menor que el 2008, sin embargo se tuvo un gran repunte en productos de acero donde se logran recuperaciones de casi el 33%,

1.7 Proyecciones:

Los trabajos realizados en planta de producción para obtener un modelo de vivienda de 36 m² para que sea una opción de comercialización de producto terminado es ya una realidad, y se espera que se lo pueda utilizar a modo demostrativo para apoyo a los programas de vivienda de varias comunidades de la serranía.

Las experiencias tanto técnicas como productivas se han brindado al personal de planta y operativo de la Sucursal en Lima, para conseguir un resultado operativo eficiente. Adicionalmente se definió que los sistemas de control de producción, de diseño y modelación rápidos que son herramientas de uso permanente se acoplen a los nuevos requerimientos de trabajo.

2.- Gestión Comercial y Técnica

Se estableció un presupuesto comercial para MUPI que equivalía a algo más de 125.000 m² y cerca de 1'900.000 USD; y para ventas a otros clientes y mercado de exportación 75.000 m² y 1'400.000 USD, y adicionalmente se había previsto ventas por servicios y equipos de revocado por 100.000 USD.

La realidad del mercado inmobiliario fue muy distinta, MUPI tuvo un cumplimiento de cerca del 50% del plan original y el mercado de terceros, incluido exportaciones, registró solamente un 65% de cumplimiento.

Con excepción de los programas de exportaciones a Cuba, todos los demás fueron modificados repetidas veces.

Los proyectos de terceros se redujeron a niveles muy conservadores, evidenciando el comportamiento del mercado general en todo el país.

El caso de los proyectos turísticos programados, se suspendieron para el cuarto trimestre 2009 en el mejor de los casos, o en otros quedaron para el siguiente período. Con el cierre casi total de opciones de crédito, que fue el comportamiento de buena parte del año, fue muy errático el cierre o concreción de ventas.

Sin embargo de este panorama desalentador, se presentó un segmento mercado que lo veníamos gestionando con éxito años atrás, que es el de vivienda de lujo, y se

lograron materializar 13 casas de gran área y precios igualmente elevados, en varios lugares del país, especialmente en Quito y los valles circundantes.

FOTOS

Durante el segundo semestre se realizó el Primer Concurso de Arquitectura Avanzada Hormi2, que fue un proyecto orientado a motivar en los estudiantes de las facultades de Arquitectura de Quito, Guayaquil, Cuenca y Loja, para participar en la generación de propuestas de soluciones a nivel de pre-proyecto para sitios de la ciudad de Quito que fueron definidos por una comisión de profesionales dirigidos por delegados del Municipio de Quito y del Colegio de Arquitectos. Los resultados finales premiaron la participación de la Universidad Central de Quito, fue una propuesta que obtuvo la mejor calificación del Jurado.

Esta propuesta fue presentada al Municipio de Quito, y está publicada en nuestro sitio web y también ha sido recogida en you-tube. La difusión del concurso fue durante el período mencionado en televisión a modo de capítulos de avance y generó gran expectativa sobre todo en Guayaquil y Quito.

Una de las acciones más amplias realizadas durante el año 2009 fue la publicidad por prensa escrita, radio y televisión, trabajo desarrollado en forma activa con la Gerencia de Servicio al Cliente y Mercadeo de MUPI.

Se actuó principalmente en las plazas de Guayaquil, Loja y Quito, tanto en televisión local como en nacional, buscando posicionar la marca, ante un mercado que se movía tan lenta y difusamente.

La televisión regional tuvo 122 días de los comerciales en hora pico, la nacional tuvo 91 días, mientras que en las emisoras de radio se tuvo casi 2000 cuñas y menciones. Se tuvieron 5 presentaciones en programas de televisión especializados, 3 de radio en vivo. Cobertura en prensa de difusión nacional, en El Comercio y el Universo, semanario Líderes, revista Clave!, y 8 menciones durante todo el año en el suplemento de El Comercio sabatino Construir.

Nuestro sitio web ha tenido más de 500 visitas, cerca de 122 llamadas telefónicas a nuestra oficina de Guayaquil y casi 190 a las oficinas de matriz en Quito.

Todo este esfuerzo permitirá que el posicionamiento del sistema sea cada vez mejor a nivel local y nacional, y que se puedan cosechar a futuro estas inversiones que se han realizado y que se deberán mantener a futuro.

2.1- PANECONS SUCURSAL PERU

Finalmente se logró materializar la nueva estructura societaria con la presencia del Grupo ACP, nuestro socio del Perú y los documentos que formalizaron este proceso se obtuvieron a fin de diciembre 2009.

El plan inicial de trabajo para Perú conceptuaba un arranque de operaciones productivas en el cuarto trimestre, luego de culminar las pruebas y demostraciones previas durante el mes de agosto y parte de septiembre. Este plan tuvo la participación de un inversionista español asociado a un grupo peruano, y fue fijado sobre una base de ventas de toda la producción de la planta por 4 años, pero lamentablemente esto no se llegó a cumplir, quedando pendiente cualquier acción futura para su eventual cumplimiento o adaptación a una demanda potencial de materiales para sus proyectos.

Finalmente se definió estructurar un plan comercial, supeditado al arranque final de operaciones productivas en Perú, que a su vez dependerá de conseguir los certificados de homologación del sistema por las autoridades locales. (A marzo del 2010 se cuenta ya con los certificados de aprobación)

En todo el territorio peruano los niveles de crecimiento del sector de la vivienda y construcción son muy elevados, aún en años complejos como el 2009, como se citó en la parte introductoria de este informe.

Los segmentos de vivienda social tienen una amplitud mayor que en Ecuador y facultan construir viviendas de áreas menores a 36 m² lo cual permitiría un exitoso ingreso del sistema integral, son parte de los programas de desarrollo del Ministerio de Vivienda del Gobierno, son fondeados permanentemente con considerables montos económicos.

Los otros niveles de viviendas de mayor precio de venta, es decir en niveles de 40.000 hasta 75.000 USD también tienen un auge importante, al igual que las edificaciones en altura donde el panel puede ser parte de las tabiquerías

2.2- MISION A NICARAGUA, VENEZUELA Y CURACAO

Este año 2009 tuvimos la oportunidad de hacer construcciones demostrativas del sistema en Nicaragua, se construyeron dos viviendas de 50 m² en 12 días, dejándolas terminadas en obra gris. Esto fue parte de las acciones realizadas para una eventual opción de ingreso a ese país.

En Venezuela y Curacao se realizaron visitas de tipo técnico inicialmente y se han abierto opciones de trabajo a personal ecuatoriano capacitado por PANECONS y que podrán formar parte de programas de vivienda privados en esos países. Se planteó la expectativa de conseguir exportaciones de panel a Curacao, donde hay un mercado que puede ser atractivo.

2.3 DATOS DE VENTA Y PARTICIPACION:

AÑO	2.007	2.008	2.009
PANELES	194.265	185.961	133.167
ACCESORIOS	286.865	230.805	235.725
USD TOTAL	2.757.258	2.916.415	2.196.363
% PARTICIPACION			
MUPI	66%	57%	54 %
OTROS	34%	43%	46%

2.4 Proyecciones:

La visión para el año 2010 en Ecuador parece que no tendrá variaciones muy significativas en el campo de la economía general, se espera sin embargo una recuperación de los niveles de producción y ventas cercanas a los del año 2007.

La evolución del mercado inmobiliario para MUPI aparentemente dará como resultado un crecimiento de sus pedidos hasta un nivel similar al presupuestado para el 2009, considerando que se realizarán los proyectos que estuvieron represados antes.

En cuanto a los clientes locales diferentes a MUPI se tienen planes de vivienda desde 12 a 25 unidades en distintas zonas de Quito, Guayaquil, Cuenca, Riobamba, Loja y también un interesante plan en Galápagos. Se han confirmado 3 hoteles medianos.

Se ha concluido las negociaciones para la construcción del campo PAÑACocha en el oriente, que es un proyecto muy importante para PANECONS debido a que haremos la totalidad de las obras en ese campo, y debe ser realizada por un lapso de tiempo

muy corto, que será de 22 semanas. El monto de este contrato es cercano a los 2'000.000 USD.

FOTOS1

Igualmente se ha previsto realizar la construcción de un proyecto de 108 viviendas en Gye., Mucho Lote, que es por un monto muy similar al primero.

En los dos casos, la participación de nuestros materiales es cercana a 300.000 USD.

En la parte de exportaciones, buscaremos continuar con Cuba y quizá sea factible interactuar en otros países de la zona, dando mayor soporte a esas obras para evitar usos inadecuados del sistema.

En Perú, como se comentó en el punto 2.1 se tienen grandes expectativas de entrada y desempeño exitoso del sistema. El grupo que se seleccionará para la dirección comercial y ejecutiva tiene una misión muy importante que cumplir dentro de un horizonte muy amplio de acción.

3.- GESTION ADMINISTRATIVA

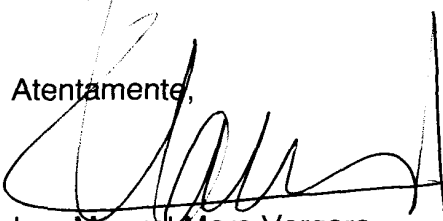
El accionar del 2009 tuvo presentes en múltiples ocasiones situaciones tensas internas dentro de organización, debido a los frecuentes desplazamientos sobre todo a Perú, obligando a redoblar esfuerzos en todos los campos de acción.

Las actividades de coordinación de exportaciones, visitas de personas y funcionarios externos, presentaciones a clientes y en foros locales, soporte para los temas legales y contables, envío de documentación, etc., fueron permanentes todo el año, y se llevaron a cabo con el mismo grupo administrativo conformado, y se logró hacerlo en forma muy eficaz.

Finalmente, quiero una vez más expresar mi agradecimiento a los señores miembros del Directorio de PANECONS, a la Presidencia y a la Gerencia General de MUPI, personal de las áreas directivas y funcionales de MUPI; a la alta dirección de EMMEDUE Italia, y en especial a su Presidente; de igual forma al grupo directivo de ACP y Vivencia en Perú; y finalmente a todo el personal de PANECONS en Ecuador y Perú.

Quito, 8 de abril de 2010

Atentamente,



Ing. Manuel Mera Vergara
Gerente General

