

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

Señores Accionistas:

A continuación presento para su consideración el informe de actividades del año 2005 y las perspectivas para el 2006, cumpliendo con lo establecido en los estatutos de la compañía.

I Entorno económico del Ecuador en el 2005

Previo a una revisión de los indicadores macroeconómicos del Ecuador es importante apuntar a los eventos políticos y sociales que ha experimentado el país los mismos que inciden directamente en el desarrollo de todas las actividades y comportamientos de los sectores que lo integran.

Los hechos políticos suscitados en abril del 2005, motivados por un creciente descontento y presión popular ante la falta de cumplimiento de ofertas de campaña, debilidad institucional, clara politización de la Corte de Justicia, excesos y hasta abusos de autoridad; se materializaron en un nuevo cambio de Gobierno. Las nuevas autoridades que dirigen el país desde los restantes meses del 2005 y lo que se observa en este año 2006, lucen llenas de improvisaciones, una carencia de apoyo popular y los demás poderes del Estado, lo cual deriva en una muy limitada posibilidad de establecer planes y programas que requiere nuestro país, una erosión institucional, en momentos donde debemos enfrentar temas de trascendencia y que requieren posiciones consensuadas para el logro del crecimiento y estabilidad socio económica interna.

Los indicadores macro de la economía ecuatoriana, a pesar de todos estos hechos negativos, no sufrieron impactos determinantes. Al 31 de diciembre del 2005 según cifras de las cuentas nacionales, se logra un crecimiento del 3.3% del Producto Interno Bruto PIB. Este crecimiento se soporta por una mejora en los sectores agrícola, pesca, manufactura, comercio y transporte. En el sector de la construcción el índice es 2.7%, un 0.6% más bajo que PIB debido a una contracción de inversiones en obra pública.

El índice inflacionario fue mayor que el previsto por el Gobierno 2.9%, llegando a ubicarse en 4.36%, debido en buena parte a la misma inestabilidad política, incremento del gasto público, devolución de los fondos de reserva, apreciación de monedas distintas al dólar americano, efecto que genera un encarecimiento sostenido de los precios. Este índice cuyo impacto psicológico en el entorno interno es muy importante, según varios profesionales debe ser revisado, aparentemente debido a que sus bases de cálculo pueden tener un deficiencias.

Los índices de empleo y subempleo presentan una ligera tendencia incremental, debido a los mismos factores de la economía.

El saldo favorable de la Balanza Comercial que bordeó los 910 millones de dólares, fue debido a un repunte significativo de las exportaciones las mismas que se ubicaron en 9.825 millones de dólares con una participación cercana al 40% en las exportaciones petroleras debidas a un precio alto del crudo y no por incremento en



tasas de producción. Las importaciones presentaron un crecimiento del 22% en buena parte originadas por los derivados de petróleo.

Finalmente, según los datos del Banco Central se estima un superávit fiscal cercano al 1%, que a pesar de las grandes presiones de gasto que impactan en el manejo del Gobierno, han permitido mantener este resultado equilibrado.

Se percibe una alta incertidumbre en este año 2006 debido a la proximidad de iniciar un proceso electoral que genera una alta expectativa política y social, se nota un crecimiento de alteraciones y reclamos de sectores minoritarios típicamente desatendidos que buscan generar espacios de reinvidación, tendremos que definir la participación del país en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, habrá que establecer definiciones sobre temas álgidos locales de subsidios, evolución de deuda interna y externa, etc., temas todos que se irán clarificando en el camino de los siguientes meses.

II Entorno empresarial de PANECONS

Desde mi primera conversación que mantuve con el Ing. Mario Burbano de Lara, Gerente General de la Mutualista Pichincha, mi impresión fue la de enfrentar un reto para liderar un objetivo vital de un negocio inmobiliario de grandes dimensiones. Son algo más de 14 meses cuando iniciamos el despacho a obra de los primeros paneles que abrían la puerta para materializar ese proyecto que de seguro tuvo un período largo de pruebas, análisis, visitas, discusiones, evaluaciones, dudas, pero sobre todo una mente visionaria y emprendedora para conseguir una meta de lograr un cambio hacia el inicio de la industrialización de la construcción en el Ecuador.

A continuación presento a su consideración los datos relevantes de las operaciones de PANECONS

1.- Registros de Producción en el 2005

1.1 Materias primas:

Las materias primas requeridas para el proceso productivo inicialmente fueron todas importadas desde BASF de Chile (EPS) y el acero desde Italia de la matriz de M2.

En el caso del EPS la perspectiva fue de un incremento de precios FOB que partieron de 1.42 USD/Kg., a finales del 2004 y luego subió súbitamente a 1.72 USD/Kg., para las negociaciones siguientes. Este incremento se debía a que una de las materias primas para la fabricación de es el petróleo y cuyos niveles internacionales llegaron a valores superiores a 60 USD/Barril. Sin embargo de esta limitación real de cara al proveedor, se consiguió un acuerdo para que las compras no superen el precio de 1.65 USD/Kg., CIF Guayaquil, y esto permitió una estabilización en las proyecciones para el año 2005 a un costo promedio de 1.71 USD/Kg..

En el caso del acero, únicamente fueron confirmadas dos compras a Italia al precio de 1.23 y 1.33 USD/Kg., en bodega local, debido a las condiciones de fletes y aranceles. A partir de enero del 2005 se realizaron varias pruebas en planta para revisar la posible compra a un proveedor local logrando un desarrollo de producto con la firma ecuatoriana Ideal y a la vez estableciendo un programa de compra anual de algo más de 300 toneladas con un precio final de 0.84 USD/Kg., y condiciones de entregas y

pagos muy ventajoso para la Empresa, llegando a un valor promedio anual de 0.988 USD/Kg.

La cadena de provisión de este material ha sido muy exitosa ya que se logró mantener una posición casi "justo a tiempo", se fijaron niveles mínimos de inventarios, entregas con 3 a 4 semanas de proyección, pagos a 30 días, visitas frecuentes a los técnicos, pruebas y evaluaciones de calidad por cada despacho, entre otros. Igualmente se analizó la posibilidad de usar acero negro en lugar de galvanizado, pero debido a los precios acordados la diferencia era muy poco significativa, y principalmente por efectos de resguardo de los estándares de calidad de producto definidos, se fijó trabajar con galvanizado exclusivamente.

1.2 Mano de obra:

Durante el año 2005 se trabajó con un grupo de 10 personas en mano de obra directa con un total de 19.840 horas normales y 1.173 horas extraordinarias en los meses de agosto a octubre por una acumulación de entregas a los proyectos de la Mutualista Pichincha, ya que hubo una serie de interferencias en el inicio de sus proyectos, lo que derivó en una gran demanda para la planta en esos meses. Esta situación fue contraria al primer semestre donde la producción fue muy holgada.

El grupo administrativo de planta está cubierto por 5 personas, dos de las cuales son responsables de mantenimiento y una a servicios generales para el personal, vigilancia y guardiana.

1.3 Energía Eléctrica:

Se trabajó casi todo el año con energía comprada a la empresa local, hubo lapsos muy cortos de abastecimiento con la planta de emergencia, la misma que se ha comportado en forma adecuada y se la mantiene en condiciones aptas para operación en forma permanente.

El consumo total fue 154.782 Kw.hr a un costo de 0.148 USD/Kw.hr., que es casi un 22% más elevado que Quito y se debe específicamente a las regulaciones regionales de las empresas de distribución. Por otro lado, la calidad es variable y se ha previsto realizar inversiones para el año 2006 en equipos de protección para evitar daños en las partes electrónicas que son muy sensibles ante estas condiciones inestables.

1.4 Combustibles y agua:

El abastecimiento de LPG ha sido normal en todo el año, el consumo total fue 29.439 Kg., de LPG a un precio promedio de 0.617 USD/Kg..

El agua de consumo industrial cuya fuente es freática, presentó una notoria alteración en su calidad, obligando a realizar una inversión en una planta de tratamiento modular que permitió estabilizar la condición de la misma, pero se nota que los niveles de dureza son muy elevados en ciertas épocas del año según los reportes estadísticos disponibles y esto probablemente obligará a incluir un sistema adicional para evitar condiciones negativas en la zona de calderos. El costo de este recurso es menor a 0.03 USD/m³., y el consumo llegó a 3.230 m³ en todo el año.

1.5 Maquinaria Industrial:

Se fijó un valor por arrendamiento de maquinaria de planta que son de propiedad de Mutualista Pichincha por 31.500 USD/mes el mismo que responde a un contrato por 10 años luego del cual pasarán a PANECONS. Esta modalidad es similar a un leasing y que representa una condición muy estricta para la Empresa, pero a la vez adecuada ante la dificultad de conseguir opciones de endeudamiento en momentos de inicio de operaciones. El estado general de las instalaciones es excelente, se realizaron varias

modificaciones con fines operativos internos y se incorporaron elementos adicionales para optimizar el uso de la materia prima en la zona de EPS cuyos resultados se evaluarán en el primer semestre del 2006.

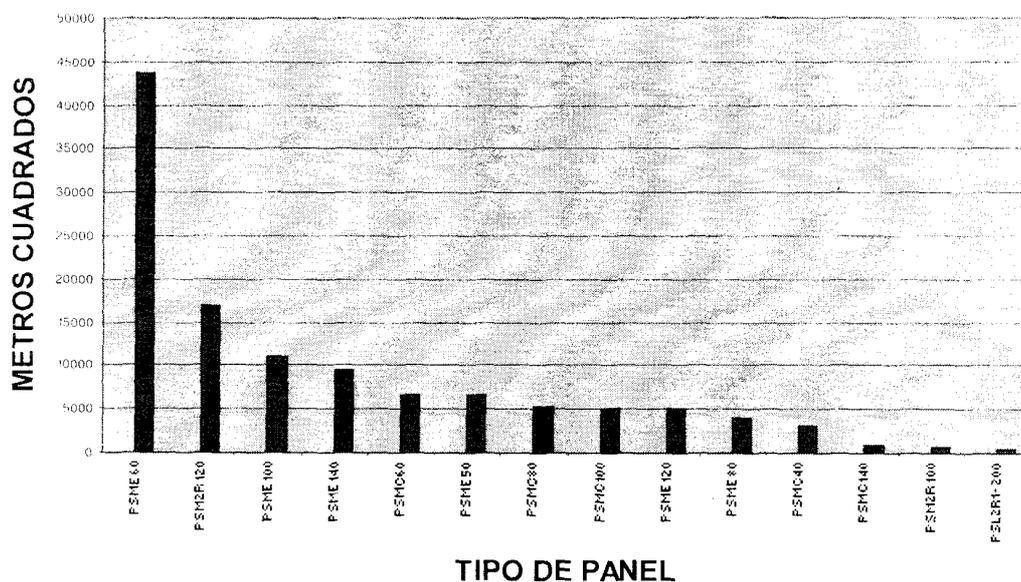
1.6 Nave Industrial:

Las facilidades disponibles son de propiedad de la Mutualista Pichincha y se fijó un contrato de renta por 4.000 USD/mes. Las condiciones de la nave industrial son muy adecuadas para realizar el proceso productivo, zonas para almacenamiento de materias primas, productos en proceso y terminados, áreas de despacho, accesos, oficinas y servicios al personal. El transporte del producto a los clientes es una asunto que genera una desventaja debido a que a pesar de que se han conseguido opciones muy económicas de flete, es un valor que impacta al menos en un 2.5% del precio del mismo. Esta condición podrá ocasionar a futuro una decisión de incorporar flotas propias de transporte.

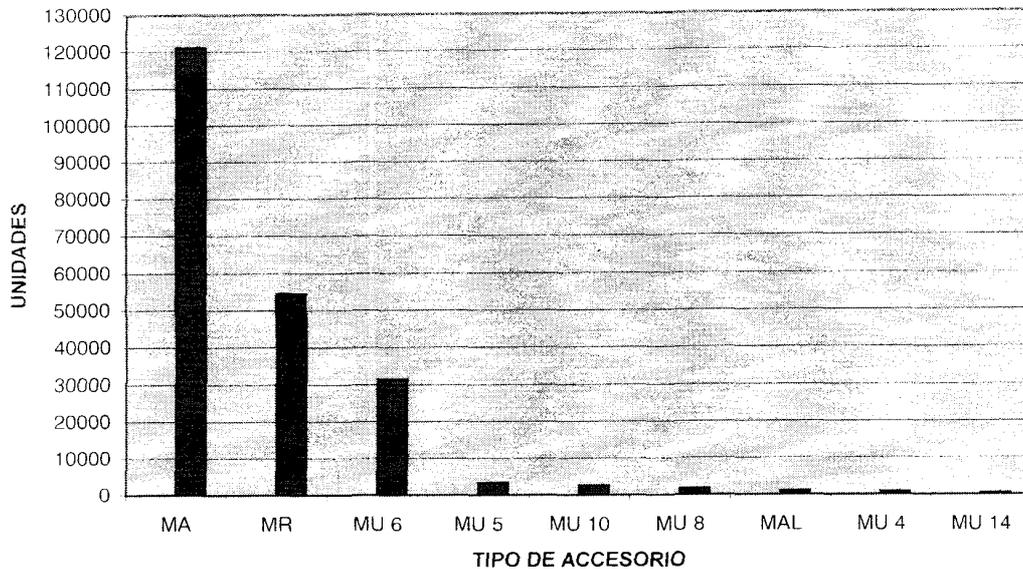
1.7 Resultados del año 2005:

La producción total de paneles en metros cuadrados fue de 126.750 m², accesorios de EPS en distintas presentaciones como casetones de alivianamiento, láminas para juntas constructivas y otros usos, fueron 2.630 unidades y 1.003,7 m² respectivamente; accesorios de acero en los diferentes tipos de mallas de refuerzo angulares, planas y tipo "U" fueron 215.910 unidades, y 448 m² de mallas enteras.

RESUMEN DE PRODUCCIÓN - 2005



PRODUCCIÓN ACCESORIOS - 2005



El costo promedio del panel fue de 6.50 USD/m²., y mallas 0.49 USD/unidad. La producción diaria promedio anual fue 528 mt²/día, donde el primer semestre fue de 346 mt²/día y el segundo semestre 711 mt²/día, llegando a superar la barrera de los 1.000 mt²/día durante los meses de agosto y septiembre. Estas variaciones tan marcadas se deben específicamente a temas de demanda.

1.8 Proyecciones:

Para el año 2006 las perspectivas de precios de materias primas apuntan a una tendencia inflacionaria menor al 15% en el caso del EPS y una estabilidad en el caso del acero fruto de una negociación realizada en diciembre a 0.805 USD/Kg., pero hay una fuerte presión de incremento motivada por uno de los componentes del mismo a nivel mundial.

Los demás costos de producción, cuya incidencia en el total es cercana al 20% se mantendrán dentro de rangos porcentuales similares a los ya obtenidos en el 2005, se prevé una posición de supernumerarios en planta previo a incorporar un segundo turno.

En acuerdo con la estimación de demanda inicial, se considera un nivel de producción promedio del año de 917 m²/día para un volumen de 220.248 mt² en el 2006.

2.- Gestión Comercial

Históricamente la industria de la construcción enfrenta cambios en su proceso en periodos más bien largos. En los últimos diez o quince años localmente se nota una presencia cada vez mayor de tecnologías constructivas provenientes de diversas latitudes que buscan cubrir eficientemente las necesidades de clientes en vivienda, comercio, industria, almacenamiento, etc., y todas estas tecnologías se soportan en un

proceso industrial de fabricación de sus productos, clara orientación a optimización de los tiempos de obra, eficiencia en la economía del proyecto, cumplimiento de los códigos y normativas de seguridad, facilidad de aplicación, y quizá la más cara es la aceptación del producto por el cliente final.

Sin lugar a dudas, considero que el proceso de fabricación industrial es sólido, seguro, de gran capacidad de respuesta, que permite ofrecer productos de acuerdo a las necesidades de los proyectos.

Los indicadores de eficiencia constructiva apuntando específicamente a tiempos y costos en la implementación aún no reflejan aquellos que tienen en otros países en los que el sistema es utilizado por décadas. Cada proyecto tiene un proceso de arranque y asentamiento, y su evaluación ha sido muy enriquecedora ya que genera observaciones, cuestionamientos, soluciones y conclusiones que permiten orientar de mejor modo tanto en el ambiente técnico interior de PANECONS en acciones de difusión y entrenamiento, como criterios que transferidos a los constructores en puntos de control de ejecución, medición de tarea, modo de enfrentar la obra, criterios en la elección y uso de agregados, aditivos, opciones de equipos y elementos auxiliares, etc., le permiten mejorar sus rendimientos.

Frente a la realidad actual en Argentina a modo de "benchmark", se puede estimar que se ha llegado a un 75% de ellos en términos de tiempos globales de construcción de la obra. La ruta crítica del proyecto la marca la operación de revocado, dejando de lado los tiempos muertos obligados por efectos de fraguado de hormigón de losas y sus apuntalamientos. La experiencia Argentina que se cita antes tiene un rendimiento de 12 a 20 mt² por punto de disparo, localmente se tienen datos de 8 a 14 mt², utilizando la misma tecnología de revocado discontinuo.

La expectativa es que en este año los constructores que repiten o repetirán obras llegarán a eficiencias muy cercanas a ese referente, y los nuevos constructores con seguridad alcanzarán desempeños mejores que los experimentados en el 2005, debido a la implementación oportuna de las soluciones generadas en todo el proceso. Una de estas soluciones es la incorporación de una tecnología más eficiente para el revocado mediante equipos de lanzado continuos. En el año 2006 contaremos con la representación de una marca líder mundial, Turbosol Srl., y se espera que genere grandes ventajas para optimizar este proceso.

Temas referidos a los agregados también han sido analizados en acuerdo con firmas locales, obteniendo opciones de mezclas preparadas listas para su aplicación, pero todavía ineficaces aún en niveles de costo.

Las conclusiones de las pruebas a las que se ha sometido el sistema constructivo sea en partes específicas o aquellas que resultan de las evaluaciones realizadas en los sistemas de cálculo estructural de los proyectos recibidos, permiten llegar a una certeza total del cumplimiento de códigos y reglamentaciones. Profesionales especializados han recibido entrenamiento en esta materia durante periodos suficientes para obtener un grupo de ingenieros independientes con la capacidad de generar propuestas perfectamente válidas y que han sido ya realizadas en el 2005. Nuestra función técnica "revisora" de la idoneidad de las propuestas de diseño evaluadas camina en forma muy estricta verificando que los conceptos impartidos sean implementados limpiamente, consiguiendo así diseños cada vez mejores.

La apreciación del público o cliente final del producto de inicio, y luego cuando el proyecto se ha terminado, se transforma desde una duda a una satisfacción, uno de los mejores ejemplos ha sucedido en Guayaquil en construcciones hechas por un

constructor en un proyecto independiente, en el que a pesar de que la construcción fue hecha únicamente como mampostería y no en forma integral, el cliente del bien aprecia el nivel de confortabilidad logrado. Este intangible es un valor agregado propio del material, pero un convencimiento para el constructor es una tarea aún ingrata debido a que la posición de precio es la mandante.

El equipo técnico-comercial interno, conformado por 5 personas, ha ido adquiriendo una base de sustentación cada vez más sólida, luego de la fase de aprendizaje y crecimiento conseguida en estos meses de arranque, recurso que le permite asesorar y orientar al cliente en las actividades de presupuestación, generación de sugerencias para la optimización del proyecto, selección de materiales disponibles en la zona, accesorios, equipos, herramientas, procesos de entrenamiento a los diferentes niveles del cliente desde el promotor hasta el obrero, coordinación detallada de la logística para el proyecto, visitas e inspecciones a las obras en forma permanente en donde a más de vigilar el uso adecuado del producto, se busca desarrollar en forma conjunta soluciones eficaces en todas las etapas de ejecución del proyecto.

2.1 Resultados:

Durante el año 2005 se facturaron 90.927 m² de paneles, 173.412 accesorios de refuerzo, casetones y láminas de EPS por un total de 1'317.757 USD.

El precio promedio de paneles de 12.7 USD/m² y 0.89 USD/accesorios, lo cual genera un margen promedio de 6.2 USD/m² y 0.40 USD/accesorios.

Se alcanzaron índices de 306 mt² de panel y 530 accesorios por casa de 94 mt², es decir 4.358 USD/vivienda aprox. 47 USD/m² (con IVA y transporte llegan a 53.96 USD/m²). Estos índices son reales de las obras contratadas en el 2005 de Mutualista Pichincha.

Los tiempos de ejecución de este tipo de proyectos fueron 4.87 días hasta la terminación final y 2.49 días por casa hasta obra negra.

La participación en ventas por tipo de cliente en el 2005 es la siguiente:

	MUPI	OTROS	TOTAL
PANELES	75,961 84%	14,967 16%	90,927
ACCESORIOS	151,220 87%	22,191 13%	173,411

2.2 Proyecciones:

Las estimaciones realizadas para el año 2006 son duplicar las ventas conseguidas en el 2005. Este horizonte lo conformará la Mutualista Pichincha en un porcentaje del 80% y el restante 20% será colocado en clientes externos que equivale a cerca de 500.000 USD

Los planes y programas para el 2006 incluyen procesos de difusión del sistema por vía electrónica, participación en eventos de gremios profesionales en Quito, Guayaquil y provincias, iniciando en aquellas en las que la Mutualista Pichincha tiene brazos operativos y de negocio que faculten opciones de generación de proyectos privados que puedan ser financiados por las vías disponibles en la cartera de negocios que mantiene, continuar con procesos de homologación y certificaciones en centros de educación superior de gran prestigio local que abonarán el campo comercial sobre todo en la provincia del Guayas, selección de proyectos privados "pequeños" que permitan ejecuciones rápidas cuya exposición sea al rededor de 3.000 mt2, participación en viviendas modelo de proyectos privados medianos o grandes, contratación directa en proyectos en los cuales el cliente requiere la obra terminada mediante alianzas con constructores probados en el uso del sistema. Igualmente se han abierto algunas posibilidades de desarrollo de proyectos con empresas constructoras colombianas de primer nivel, con quienes se han realizado reuniones iniciales y visitas a proyectos en ejecución en Quito.

III Resultados Financieros

PANECONS S.A.	
BALANCE DE SITUACION FINANCIERA	
Al 31 DICIEMBRE de 2005	
EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS	
ACTIVO	
CORRIENTES	
DISPONIBLE	329,532
INVERSIONES A CORTO PLAZO	155,000
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	71,801
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	2,205
INVENTARIOS	325,454
EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	173,180
CARGOS DIFERIDOS	488,444
TOTAL ACTIVO	1,545,616
PASIVO	
CUENTAS POR PAGAR	136,152
IMPUESTOS POR PAGAR	7,149
TOTAL PASIVO	143,301
PATRIMONIO	
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	1,373,500
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	28,815
TOTAL PATRIMONIO	1,402,315
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,545,616

PANECONS S.A.	
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	
Al 31 de DICIEMBRE de 2005	
EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS	
VENTAS NETAS ARTICULOS TERMINADOS	1,317,756
COSTO DE VENTAS	(668,685)
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	649,071
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	(645,366)
UTILIDAD OPERACIONAL	3,705
OTROS GASTOS	(3,847)
OTROS INGRESOS	54,862
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION TRABAJADORES E IMPUESTOS	54,720
PARTICIPACION A EMPLEADOS	(10,719)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	44,001
IMPUESTO A LA RENTA ESTIMADO	(15,186)
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	28,814

IV Comentario final

Estoy conciente y claro que el camino está recién iniciado, las metas de PANECONS son bastante más desafiantes para los períodos siguientes una vez que se están cumpliendo las etapas primarias de este reto.

Finalmente quiero dejar constancia del gran apoyo de los señores miembros del Directorio, de la Presidencia y Gerencia General de la Mutualista Pichincha y sus áreas directivas y funcionales, de EMMEDUE Srl. Italia, Cassaforma Argentina y M2 Panamá Inc., y de todo el personal de PANECONS, de quienes he recibido un estímulo permanente para avanzar hacia la consolidación de esta empresa.

Quito, 4 de abril de 2006

Atentamente,



 Ing. Manuel Mera Vergara
 Gerente General

