

# **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 2006 y las perspectivas para el 2007, cumpliendo con lo establecido en los estatutos de la compañía.

## **I Entorno económico del Ecuador en el 2006**

Los hechos gravitantes del año 2006 que han incidido directamente dentro de los indicadores macroeconómicos corresponden a una serie de condiciones que marcaron una estabilidad durante el primer semestre, mientras que el segundo se tornó muy efervescente debido a la campaña electoral y posteriores resultados de las dos vueltas electorales presidenciales.

*El resultado final de esta etapa fue una nueva apuesta a un cambio claramente izquierdista alineado con los gobiernos regionales de igual tendencia, definiendo una tendencia social, con mensajes un poco inquietantes para los sectores económicos neo liberales de centro y derecha, y sobre todo a la banca privada.*

Sin embargo de esta realidad, el resultado del año fiscal 2006, nuevamente presenta una especie de inmunidad a los deterioros de los ambientes gubernamentales, permitiendo una estabilidad y hasta un crecimiento moderado del PIB en 4.3%, manteniendo la inflación controlada en un 2.87% anual, un muy ligero repunte del índice de precios, un notable crecimiento de las recaudaciones fiscales y de exportaciones no tradicionales, un nuevo crecimiento de las remesas de los emigrantes, en fin una serie de importantes factores que coadyuvan a la generación de una base macro económica interesante para el 2007. El saldo favorable de la Balanza Comercial que bordeó los 1.100 millones de dólares, fue debido a un repunte significativo de las exportaciones las mismas que se ubicaron en valores cercanos a 12.000 millones de dólares con una participación aproximadamente un 41% de las exportaciones petroleras debidas a un precio alto del crudo que se mantuvo en buena parte del año, a pesar de una tasa de producción más bien fue cayendo hacia los últimos meses. Se mantuvo igualmente la tendencia creciente de importación de derivados de petróleo, pero su incidencia ha generado una balanza positiva al final, casi un 13% mejor que en el 2005.

Este 2007 aparece como un año de elevada inquietud, sobre todo por los mensajes un tanto contradictorios del presidente Correa, quien asume en un momento donde las presiones de gastos corte populista para cumplir con los ofrecimientos de campaña pueden derivar en un desequilibrio fiscal y niveles adicionales de endeudamiento. Uno de los indicadores psicológicos es el riesgo país, el mismo que ha sufrido incrementos significativos a diciembre y se nota una volatilidad alta basada en declaraciones estridentes, que ocasionan una tendencia a estancamiento en ciertos proyectos privados, sobre todo en campos de minería, hidrocarburos, inmobiliarios, que están en la expectativa de señales del Gobierno para tomar decisiones de inversión final.

## II Entorno empresarial de PANECONS

A continuación pongo a su consideración información relevante de las operaciones de PANECONS

### 1.- Registros de Producción en el 2006

#### 1.1 Materias primas:

##### POLIESTIRENO:

El material utilizado fue importado de la BASF durante todo el año 2006, fue necesario hacer una compra a México pero luego se volvió a comprar en Chile, como fue desde un inicio. La compra realizada a México fue necesaria porque Chile estuvo en un proceso de reconversión en su planta de Con – Con. El producto mexicano generó una desestabilización del proceso, a pesar de contar con la presencia de los técnicos, fue un lapso de cerca de 2 a 3 semanas que obligó a trabajar en condiciones más lentas en esta zona de pre-expansión y conformación del bloque. El precio (CIF) de este producto también se afectó, llegando a 1.65 USD/Kg más 5% de arancel, cosa que no sucede con Chile por acuerdos comerciales previos.

Se logró mantener hasta el mes de agosto el precio de compra estable, a 1.65 USD/Kg y posteriormente hubo varios incrementos entre agosto y octubre, para finalmente lograr una estabilización en 1.86 USD/Kg a noviembre.

Según las perspectivas mundiales del EPS para el 2007, se estima que habrá un comportamiento inflacionario ligero el primer semestre y luego una estabilidad para el segundo.

La decisión final fue adquirir en diciembre 2006 dos embarques de 50 toneladas cada uno para llegadas entre enero y marzo de 2007, con el mismo precio de noviembre. Esta materia prima tiene un problema de tiempo de vida útil, por lo cual no se puede extender más de 180 días desde su fabricación.

##### ACERO:

Se ha mantenido un trabajo permanente con el proveedor local IDEAL ALAMBRFEC S.A.; los resultados de calidad, estabilidad, servicio, abastecimiento oportuno y precio preferencial permiten un manejo y desempeño bastante efectivo. El precio de 805 USD/TM se mantuvo hasta el mes de mayo, posteriormente hubo dos incrementos a 860 USD/TM y 904 USD/TM, para lo cual se desarrolló un programa de compras anticipadas para mantener un precio estable, que es el que se prevé regirá al menos hasta el primer trimestre del 2007, donde la expectativa es más bien ligeramente deflacionaria.

En los dos casos, las expectativas de precios no se han cumplido ya por dos años consecutivos. A efectos de las perspectivas futuras se ha considerado un comportamiento inflacionario del 7.5% al 10% anual, y se harán correctivos trimestrales para ajuste en la medida que corresponda.

#### 1.2 Mano de obra:

El total de horas trabajadas fue 21.436 normales y 480 extras, llegando a 21.916 en total, con un total de 247 días laborados en el 2006.

Es importante anotar que en los meses de marzo y junio, donde se alcanzó una producción de 27.617,6 m<sup>2</sup> y 7.090,6 m<sup>2</sup> respectivamente se logran indicadores de costo de mano de obra de 0.15 USD/M<sup>2</sup> en marzo y 0.50 USD/M<sup>2</sup> en junio.

Las estimaciones de costo unitario de mano de obra se fijan en 0.45 USD/M2, y se nota que una vez superado el período de aprendizaje, y copando la capacidad productiva, sus costos unitarios podrán ser reducidos casi tres veces. En indirectos fue necesario incorporar dos personas adicionales en la planta quienes se encargan de la parte logística interna y el tratamiento de los datos.

### 1.3 Energía Eléctrica:

Se realizó una inversión de cerca de USD 12.000 para protección de los equipos de la planta, debido a la calidad del fluido eléctrico, con lo cual se estima una alta seguridad del trabajo de los mismos. Los cortes frecuentes y por lapsos de tiempo reducidos y variables, motivaron a un trabajo inestable en meses como mayo, agosto y octubre, se arrancó con el grupo térmico sin ninguna novedad, copando todas las demandas de maquinaria de planta.

El consumo total de energía eléctrica fue 182.556 Kw.hr (17.4% mayor que en 2005) a un costo de 0.1241 USD/Kw.hr., (14% menos que el 2005).

### 1.4 Combustibles y agua:

El abastecimiento de LPG ha sido normal en todo el año, el consumo total fue 37.503 Kg., de LPG (27.6% más que el 2005) a un precio promedio de 0.69 USD/Kg. (11.47% más caro que 2005) La producción de casetones y bloques de alivianamiento son también los que causan este sobre consumo.

Las condiciones del agua industrial se deterioraron significativamente durante la época lluviosa, alterando la dureza de la misma y fue requerido incorporar un equipo de Ablandamiento de agua, para evitar los daños en la zona de ósmosis reversa y calderos. La inversión realizada fue de USD 4.500.

De cualquier manera este recurso sigue manteniéndose bajo los 0.05 USD/m3.

### 1.5 Maquinaria Industrial y Nave Industrial:

El estado general del parque de maquinaria es excelente, se realizaron durante los meses de producción baja y en diciembre 2006, los programas de mantenimiento preventivos en los equipos que se requieren. Se modificó la formación de la malla en el mes de octubre para permitir un opción más efectiva de amarre constructivo, al lograr que los alambres longitudinales del cuerpo del panel y del traslape estén perfectamente alineados.

En cuanto a las instalaciones de planta se ve necesario realizar una modificación de los sistemas de iluminación interior, mejora de piso, guardianía y probablemente reubicación de la formadora de mallas debido a que se debe transportar internamente inventarios de paneles hacia la zona que se destinó para ese almacenamiento, que en inicio no fue considerada (zona frontal hacia el frente del aeropuerto).

### 1.6 Resultados de producción:

La producción total de paneles en metros cuadrados fue de 165.694 m2, accesorios de EPS 17.742 unidades y 2.108,2 m2 respectivamente; accesorios de acero en los diferentes tipos de mallas de refuerzo angulares, planas y tipo "U" fueron 309.605 unidades, y 4.107,4 m2 de mallas enteras.

El costo promedio del panel fue de 7.90 USD/m2., y mallas 0.58 USD/unidad. La producción diaria promedio anual fue 671 mt2/día.

### 1.7 Proyecciones:

Las expectativas para este año 2007 no son muy favorables en lo relacionado con precios de materias primas, como se comentó previamente en los dos casos se ha considerado una posición inflacionaria que esté bordeando un 10%.

Las proyecciones presentadas por la Mutualista Pichincha en inicio llegarán a una posible producción de cerca de 160.000 m<sup>2</sup>, y las perspectivas de clientes externos generan un horizonte de superior a 100.000 m<sup>2</sup>. Se programará la producción para un techo inicial de 260.000 m<sup>2</sup> y se harán las correcciones que sean necesarias para validar los cambios que se presentaren.

## 2.- Gestión Comercial

Durante el año 2006 se buscó afianzar los criterios constructivos, de programación de obra, mayor acercamiento con los clientes externos a MUPI, generación de documentación y materiales publicitarios, visitas a provincias, apertura de oficina en Guayaquil, entre las más importantes acciones previstas a realizar.

Los criterios técnicos – constructivos permitieron que la relación comercial sea percibida madura, estable, sustentada, de modo que en las reuniones con los clientes o foros técnicos, disertaciones, inclusive con expertos extranjeros como fue con los funcionarios colombianos de la industria de la construcción, haya adquirido un peso específico para que la venta se pueda gestar.

Estas acciones comerciales fueron reforzadas también con la generación de manuales técnicos, vídeos del proceso constructivo total, ejecución de “muestras” con cuadrillas expertas que se disponen, mejora de difusión vía sitio web [www.panecons.com](http://www.panecons.com) ligado a EMMEDUE en su parte medular, inclusive las presentaciones realizadas en casi todas las agencias de MUPI del país a las que en algunos casos se ligó con disertaciones públicas en Colegios o Cámaras, ampliaron el horizonte comercial.

Fueron dos pruebas técnicas de suficiencia del sistema las realizadas el 2006 y finalmente una más, que es la sismo resistencia que a diciembre aún estuvo pendiente y finalmente la hemos probado exitosamente en febrero de este año, las que se han empacutado para las presentaciones con los clientes.

Se incorporaron 15 nuevos clientes a la empresa de diferente tamaño cada uno, siendo los principales RIPCONCIV (Hotel Holliday Inn), Ing. Enrique Torres, Grupo Sto. Domingo House (Hotel en Latacunga), CIAPRODE (Colegios en el Valle de los Chillos), Grupo Argentino de Inversiones (Cuba), ABRO adhesivos (Nave Industrial). El sistema se está usando ya en Loja, Galápagos, Guayaquil, a más de los otros lugares donde se ha introducido anteriormente.

Se desarrolló una serie muy amplia de reuniones para definir los temas publicitarios del sistema, luego de lo cual se llegó a la marca que se usará desde este 2007 para el producto, **Hormi2** bajo el slogan “ **La nueva Generación del Hormigón Armado** “ que junto con la estrategia de comunicación por la vía de medios que se seleccionaron y formando parte del plan de mercadeo que se está elaborando con asesoramiento local especializado, se espera un gran resultado comercial.

Se incursionó en el campo de exportaciones, donde la primera fue hecha a Colombia y luego hemos tenido una secuencia de despachos a Cuba, con un total de 19 contenedores y un monto neto de USD 140.874 para un total de cerca de 10.000 m<sup>2</sup> de panel y 17.000 accesorios vendidos. Esta ha sido una de las experiencias más

interesantes para la empresa, debido a que obligó a una disciplina más estricta en todo el proceso hasta la carga del contenedor y pasos finales del despacho y llegada. Los comentarios de los clientes de Cuba han sido muy halagadores, y se logró desarrollar con ellos un plan de exportaciones de al menos 30.000 m2 para el 2007. El apoyo técnico ha sido muy amplio con todo el arsenal de documentación disponible, soporte en diseño y detalles constructivos, inclusive en el despacho de material conexo para la construcción y herramientas para que puedan llevar a cabo una eficiente labor.

Conjuntamente con una firma local INTACO se desarrolló el mortero preparado para uso en mampostería y también para uso estructural, no sin tropiezos en inicio, pero luego de los ajustes y replanteamientos ejecutados en conjunto con el equipo técnico de PANECONS y de INTACO, los resultados fueron sorprendentemente exitosos. Un tema por definir será la posibilidad de hacer acuerdos estratégicos a fin de masificar el uso de este mortero en todas las obras de Hormi2.

La tecnología de lanzado por la vía de los equipos TURBOSOL cada vez es más estable, al igual que con INTACO se tuvieron sobresaltos iniciales, pero al momento se han ubicado en el mercado local ya 9 máquinas y se espera una venta de 12 para el 2007. Esta tecnología ha sido parte fundamental para iniciar el cambio en el proceso de construcción hacia una industrialización de la misma. El resultado de la visita a la Feria de Bologna, Italia en el mes de octubre fue la preselección de equipos y herramientas con miras a este objetivo. En USA se realizaron los contactos con firmas especializadas en manejo de concreto para revisar conjuntamente otras opciones de manejo y transporte de morteros secos, la gama de hormigones celulares y otras opciones innovativas que serán parte de la cartera de nuevos productos en los siguientes períodos.

#### 2.1 Resultados:

El año 2006 se facturaron 146.218 m2 de paneles, 245.269 accesorios de refuerzo, casetones y láminas de EPS por un total de 2'020.335 USD. Cerca de un 60% más que el 2005.

El precio unitario promedio de venta expresado en términos de m2 de panel fue de 13.82 USD/m2; logrando un margen promedio expresado en los mismos términos de cerca USD 5/m2.

La participación en ventas por tipo de cliente en el 2006 es la siguiente:

	<b>MUPI</b>	<b>OTROS</b>	<b>TOTAL</b>
<b>PANELES</b>	<b>96.800</b> <b>66%</b>	<b>49.418</b> <b>34%</b>	<b>146.218</b>
<b>ACCESORIOS</b>	<b>181.920</b> <b>74%</b>	<b>63.349</b> <b>26%</b>	<b>245.269</b>

#### 2.2 Proyecciones:

La expectativa para este año 2007 es llegar a copar la capacidad instalada en un turno de 8 horas, es decir 260.000 m2 de producción.

Se está desarrollando un acercamiento con el Gobierno central para participar en los programas de vivienda, ya en las últimas semanas del año 2006 se presentaron opciones al nuevo régimen. Esta opción puede ser determinante para desempeño futuro de PANECONS por el gran alcance que podrá significar.

En la plaza de Guayaquil se planifica una entrada conjuntamente con empresas con basta experiencia y contactos allá, como son la cementera y el proveedor de acero actual, una constructora y la empresa que produce y comercializa el mortero. Se desarrollarán alianzas estratégicas con cada uno de ellos, se apuesta a ese mercado como una gran posibilidad de desarrollo hacia el tercero o cuarto trimestre.

### III Resultados Financieros

<b>PANECONS S.A.</b>	
<b>BALANCE DE SITUACION FINANCIERA</b>	
<b>Al 31 DICIEMBRE de 2006</b>	
<b>EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS</b>	
<b>ACTIVO</b>	
CORRIENTES	
DISPONIBLE	293.048.28
INVERSIONES A CORTO PLAZO	157.824.77
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	739.245.88
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	2.304.62
INVENTARIOS	667.923.98
EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	156.907.14
CARGOS DIFERIDOS	421.490.27
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2.438.744.94</b>
<b>PASIVO</b>	
CUENTAS POR PAGAR	732.807.75
IMPUESTOS POR PAGAR	101.327.03
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>834.134.78</b>
<b>PATRIMONIO</b>	
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	1.373.500
RESERVAS	28.814.85
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	202.295.31
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>1.604.610.16</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>2.438.744.94</b>

<b>PANECONS S.A.</b>	
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b>	
<b>Al 31 de DICIEMBRE de 2006</b>	
<b>EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS</b>	
VENTAS NETAS ARTICULOS TERMINADOS	1.954.623.88
COSTO DE VENTAS	<u>(1.301.162.19)</u>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>653.461.69</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS	(625.397.94)
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<u><b>28.063.75</b></u>
OTROS GASTOS	(15.631.09)
OTROS INGRESOS	304.893.32
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION TRABAJADORES E IMPUESTOS</b>	<b>317.325.98</b>
PARTICIPACION A EMPLEADOS	<u>(47.598.90)</u>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>269.727.08</b>
IMPUESTO A LA RENTA ESTIMADO	<u>(67.431.77)</u>
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>202.295.31</b>

#### IV Comentario final

Nuevamente deseo extender un agradecimiento por el 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 de todo el personal de PANECONS, de quienes he recibido un estímulo permanente para avanzar hacia el crecimiento de PANECONS.

Quito, 8 de marzo de 2007

Atentamente



Ing. Manuel Mera Vergara  
Gerente General