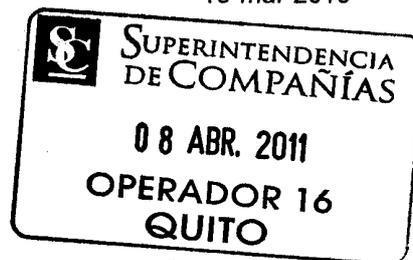


15-mar-2010

## **O&B Construcciones Cía. Ltda. Informe del Gerente General Ejercicio 2009**



Señor Presidente y señores accionistas:

Habiendo transcurrido un nuevo año de actividades nos volvemos a reunir para conocer el desempeño de O&B Construcciones Cía. Ltda. durante el ejercicio 2009.

Antes de entrar al análisis de las cifras de los estados financieros, permitanme hacer los siguientes comentarios.

Las expectativas para este nuevo año se mostraron halagüeñas, quizás por comentarios sueltos de personas relacionadas con el sector inmobiliario, quizás porque el sector de la construcción no crece por igual a lo largo y ancho de la ciudad, quizás por desconocimiento y falta de experiencia. El 2009 fue un año muy difícil en el que definitivamente influyeron la crisis mundial y la disminución de las remesas que envían los migrantes que, obviamente han disminuido.

Las previsiones de crecimiento de la economía ecuatoriana durante el 2009 se ajustaron tres veces y siempre a la baja. En agosto, el Régimen aseguraba que el país crecería 3%, en diciembre ajustó al 1% y a principios de 2010, al 0,98%. El dato oficial del Banco Central fue que el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) fue de tan solo el 0,36%.

Quizás nos confiamos demasiado cuando se afirmó que el sur de la ciudad estaba creciendo a buen ritmo y que Chillogallo en particular, tenía excelentes perspectivas de crecimiento y que diciembre es el mes de las ventas por la llegada de los migrantes con ganas y dinero para invertir, al finalizar el año despertamos del sueño.

Durante el 2009 se entregaron las casas 1 y 2 del Conjunto El Olivar, en julio y febrero, respectivamente. La casa 3 no se entregó por demoras en el trámite de crédito de los promitentes compradores. O&B insistió en la Mutualista para que se completara el trámite o se busque un nuevo cliente. Paralelamente se trató de vender y, a pesar de los avisos y las numerosas visitas, no se pudo concretar la venta.

La búsqueda de un nuevo proyecto inmobiliario hizo que se busque un nuevo terreno que, según los entendidos, debía estar en el sur. Con la aceptación unánime de los socios, en mayo se concretó la compra del terreno ubicado en Santa Martha de Chillogallo, en el que la planificación definió 18 unidades de vivienda de 85 metros cuadrado. Se hizo la consulta con la Mutualista Pichincha para ver si le interesaba pero la respuesta fue negativa porque tenía otros proyectos en el sur, lo que motivó que por cuenta propia nos lancemos a promocionar el proyecto en la Feria de la Vivienda que se realizó en el mes de mayo y a que sigamos en la oficina que se adecuó en otro terreno también ubicado en Chillogallo. El costo de adecuaciones de la oficina más ventas bordeó los \$10.000 y el costo de la publicidad los \$3.500.

Personalmente creo que promocionar el proyecto por cuenta propia constituyó un grave error y con esto no pretendo culpar a nadie porque como indiqué las resoluciones fueron unánimes. Hasta fines de agosto no se consiguió concretar ninguna venta. En septiembre se contactó con MIRO y con TALAMO, quizás el optimismo de la segunda nos levantó el ánimo cuando afirmó que con una adecuada

campana publicitaria, las ventas no tomarían más de seis meses. Dijeron que para promocionar el proyecto era indispensable disponer de la casa modelo y que ese detalle sería el catalizador para las ventas, sin embargo hasta fin de año no se había concretado ninguna venta.

El optimismo al que hice referencia hizo pensar que sería bueno adquirir el terreno que inicialmente se había pensado pero que, por problemas internos del vendedor no se pudo concretar antes, el compromiso de compra venta se suscribió en septiembre.

Para financiar la construcción del proyecto Altos de Riogrande se plantearon diversos escenarios y todos ellos se analizaron con sus respectivos flujos de caja. Se preveía financiamiento bancario y de terceras personas. En previsión de un posible financiamiento bancario se decidió, por unanimidad, hacer un aumento de capital a \$10.000 que, por facilidad de que sea divisible para tres se concretó en \$10.200.

El primer escenario preveía la terminación del proyecto en quince meses que se cumplían en diciembre del 2010, propuesta que fue modificada por la promotora MIRO después de que vio que la capacidad de los potenciales compradores no daba para cumplir las condiciones que exigía el proyecto, en su lugar el plazo se modificó inicialmente a 18 meses y luego a 18 meses para la última venta, definiéndose además que el inicio de la obra definiría la venta de las 6 primeras unidades habitacionales. Según MIRO, la primera venta se daría en octubre 09 y la última en agosto de 2010, con lo cual los últimos ingresos se preveían para julio de 2011, fecha en la que debería estar terminado el conjunto.

Según esa propuesta hasta fin de año se venderían cuatro unidades habitacionales pero, la realidad fue diferente, no se concretó ninguna.

Con esta pequeña introducción paso a analizar la situación financiera de la empresa y los resultados obtenidos durante el periodo enero diciembre de 2009.

Las cifras que constan en los estados financieros que ustedes disponen, reflejan la situación financiera de la empresa y el resultado de sus operaciones hasta el 31 de diciembre pasado, de acuerdo con principios generalmente aceptados y sobre una base uniforme de cuentas con relación al ejercicio anterior.

Luego de efectuar un análisis detallado de la magnitud y significado de cada uno de los rubros, es oportuno destacar los siguientes detalles:

## 1. Activo

### 1.1 Activo Corriente

La disponibilidad de la empresa al cierre del ejercicio asciende a \$307.732,04 que corresponde a:

1. Caja y bancos	507,49
2. No relacionados / Locales	1.182,44
3. No relacionados / Locales	7.130,55
4. Otros activos corrientes	298.526,72

### 1.2 Activo Fijo

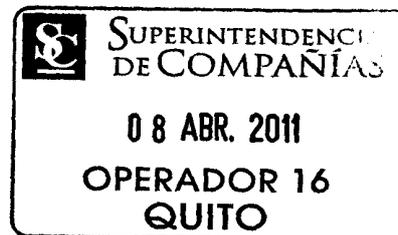


EL total del activo fijo suma \$5.009,9 que corresponde a:

1. Maquinaria e instalaciones	1.600,00
2. Equipo de computación y software	4.005,56
3. - Depreciación	595,65

### 1.3 Total del Activo

La suma de los tres componentes del activo es \$312.741,95



## 2. Pasivo

### 2.1 Pasivo Corriente

El pasivo corriente al cierre del ejercicio asciende a \$312.741,95 que corresponde a:

1. No relacionados / Locales	11.138,81
2. Préstamos de accionistas / Locales	52.616,19
3. No relacionados / Locales	245.644,33

### 2-2 Total del Pasivo

La suma de los tres componentes del pasivo es \$309.399,33

## 3. Patrimonio

El patrimonio está conformado por tres cuentas, la primera Capital Social, \$420,00, capital con el que se fundó la empresa; aportes para futura capitalización \$9.780; \$1.312,59, utilidades retenidas de ejercicios anteriores y, \$8.169,97, la pérdida del presente ejercicio. Merece especial atención el valor de la cuenta Aportes Futura Capitalización, \$9.780, valor que es el resultado de la Resolución de Junta General Extraordinaria que resolvió aumentar el capital social a \$10.200.

Otro valor importante es el resultado de la pérdida del ejercicio que asciende a \$8.169,97 como consecuencia de que durante el 2009 no se dieron los ingresos previstos. Ustedes saben que no se concretó la venta de la casa 3 de El Olivar a pesar de los esfuerzos que se hicieron, inclusive tratando de vender directamente.

## 4. Resultados

El estado de resultados refleja el movimiento correspondiente a ingresos y egresos. La diferencia entre ingresos y egresos es \$-8.169,97, valor que cubrió los costos operativos durante el ejercicio anterior.

Hay que mencionar que durante el año que terminó, la promoción de ventas realizada durante la Feria de la Construcción y los meses siguientes junio y julio se contó con la amplia y desinteresada colaboración de los socios y sus esposas y esta es una razón más para expresar mi agradecimiento a los señores accionistas y sus esposas.

Hay que resaltar que el resultado que se obtenga luego de liquidar la venta de las tres casas, no es un valor real sino que es un valor subsidiado, por quiénes, por los accionistas de O&B que han participado en la administración de la empresa pero que a futuro, deberán pagarse todos los costos para que los resultados sean reales. Hay que relevar el entusiasmo del socio Patricio Barreiro que no ha escatimado esfuerzo para tratar de vender tanto la casa 3 del Olivar como del conjunto Altos de RioGrande.

La recomendación tiene que ver con eventos futuros como asociaciones con inversionistas que, al participar de un proyecto van a querer mirar resultados reales al igual que O&B.

Para el año que viene hay que recoger las experiencias vividas y, quizás la primera es que no se puede confiar ciegamente en los ofrecimientos de los equipo de ventas, independientemente de su origen, quizás nos ilusionamos todos con las ventas rápidas y procedimientos ágiles, primero de la mutualista y luego de MIRO. No se olvide que las previsiones y los estimativos deben ser más conservadores.

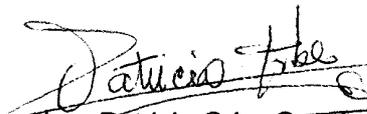
Por otro lado, también hay que analizar la realidad de los potenciales compradores que inicialmente se entusiasman y parece que los trámites serán rápidos pero en la realidad, los interesados no presentan sus papeles oportunamente y los trámites se entorpecen y muchas veces porque no se dan las circunstancias como el caso de la señora que viajó a España y hubo que esperar su poder para realizar los trámites.

Tampoco hay que olvidar la situación del país y la del mundo entero porque esos factores inciden en la liquidez de los compradores y la gente pierde interés en adquirir su vivienda.

Hago esta serie de reflexiones porque todas ellas inciden en la rentabilidad real del proyecto, una es la rentabilidad proyectada y todas las demoras inciden para que se vaya licuando esa rentabilidad esperada.

Espero que este rápido análisis sirva para que en proyectos futuros se incluya una visión más real por un lado y se aplique la experiencia adquirida por O&B Construcciones Cía. Ltda.

Gracias

  
Ing. Patricio Orbe Garcés  
Gerente  
17000 9323-8

Quito DM, marzo de 2010

