

Informe de Presidencia y Gerencia General de Predial Colombia S.A.

Señores Accionistas:

Ponemos a su consideración el informe de labores realizadas por Predial Colombia S.A. durante esta administración en el año 2004.

El período económico inició con mucho optimismo por la caída de la inflación a un dígito, y el crecimiento del precio del petróleo, factores que entre otros, generaron estabilidad y prometían un buen año para la economía del país.

Como históricamente ha sucedido en el Ecuador, los resultados han dependido de la variación del precio del petróleo en el mercado internacional, por lo que al haberse mantenido una tendencia alcista de dichos precios durante todo el año, se observó una importante recuperación en los parámetros macroeconómicos, lo que resulta evidentemente positivo.

Lamentablemente, en lo político ha existido incertidumbre por enfrentamientos de grupos sociales que no ha permitido una mejora en el índice de confianza empresarial, que se lo vio declinar a finales del año. Pero, a pesar de esto y debido a los importantes ingresos del petróleo y sus proyecciones a mediano plazo, una mayor recaudación tributaria y el crecimiento en el volumen de las remesas de los emigrantes, el riesgo país se redujo significativamente, la inflación cayó a menos del 2% anual y el PIB creció en el 6%.

En el mercado nacional, el segundo semestre inicio con un incremento de demanda de vivienda con respecto a los trimestres anteriores, con una previsión en la Compra y Construcción de vivienda de 85.000 soluciones habitacionales, con tendencia a la baja en el sector socioeconómicos alto, se mantuvo en el medio y presentó una tendencia creciente en el bajo, según reporta Pulso Ecuador.

En la ciudad de Guayaquil, durante este periodo de tiempo, se presentó una demanda de 17.000 viviendas de las que 7.000 serían adquiridas y 10.000 construidas, presentando una marcada contracción en el segmento socioeconómico alto, una reducción en el medio y un incremento en el bajo. De acuerdo a información especializada, el mercado de Guayaquil tiene un 90% de demanda de construcciones independientes de los que son adquiridos a otra persona en el 37%, construidas el 44% y comprados a través de inmobiliarias únicamente en el 2.7%.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

En esta realidad, los terrenos de la Urbanización Santa María de Casa Grande por sus instalaciones y el precio del metro cuadrado fueron considerados por sus primeros compradores como un conjunto habitacional de alto nivel y una

razonable promesa de plusvalía, en razón de su ubicación y no existir otras urbanizaciones cercanas de referencia.

Al analizar la realidad de nuestras inversiones en la Urbanización encontramos que, los promotores de esta, en razón de la ausencia de demanda originada en la distancia, falta de servicios como teléfono, televisión por cable, internet, transporte público permanente, entre otros, habían vendido terrenos pequeños orientados al sector socioeconómico medio y bajo, afectando las aspiraciones de los primeros dueños como las perspectivas de plusvalía de la tierra.

Por lo expuesto, tenemos para ofrecer villas y solares a precios que le corresponde al segmento socioeconómico alto en una urbanización de buen nivel, pero en la que ha ingresado el sector medio y bajo. Además, actualmente se está rodeando de otras urbanizaciones de nivel aún más bajo, lo que nos exige que seamos agresivos vía facilidades de venta para poder realizar las casas y solares.

Ante esta situación, la tarea más importante fue acondicionar las casas para que sean atractivas a los clientes, comunicar la oferta de terrenos y en general hacer publicidad a través de LPM, para captar clientes y evacuar los inventarios.

Con este objetivo se realizaron las siguientes actividades:

- Amoblar una villa con menaje de casa para el uso de oficina y villa modelo
- Ubicar pancartas y material publicitario en la Urbanización
- Reuniones con bancos para obtener planes de financiamiento
- Renovar el contrato de corretaje exclusivo con LPM y trabar muy cerca de ellos para exigir resultados
- Obtener base de datos de potenciales clientes

Gestiones con las que se ha logrado tener presencia en la Urbanización, sembrar interés en los visitantes e iniciar algunos negocios que cerraron en el presente año.

Y por último realizar un inventario de stock de saldos de materiales de construcción

BALANCES

Por el corto periodo de gestión y el tiempo que demanda el sector inmobiliario para el cierre de ventas, nuestra actividad comercial no alcanzó a finiquitar ventas, por lo que los estados financieros registran únicamente egresos reflejando una pérdida de 133 mil dólares pero, con las gestiones escritas

anteriormente y estrategias ha aplicar en el presente año, considero que esta situación cambiará.

SITUACIÓN FINANCIERA

La evolución financiera se ha mantenido con el endeudamiento recibido por esta administración en razón de que no se ha tenido ingresos para abonar nuestras obligaciones y esperamos honrarlas próximamente con las ventas realizadas en el 2005.

SUGERENCIAS A LOS ACCIONISTAS

Para lograr cambiar la situación que refleja los estados financieros, creemos que se debe seguir implementando las estrategias aprobados en el directorio del 14 de enero del 2005, que corresponde a lo siguiente:

- Seguir mejorando los jardines de las villas, y su estado general
- Continuar campañas de publicidad en la prensa
- Mantener crédito directo bajo las siguientes condiciones
 - SOLARES: 10% entrada, 12% interés y hasta 5 años plazo
 - VILLAS: 10% entrada, 10% interés y hasta 15 años plazo

o mejorarlo, ya que creemos que se debe ver una forma de financiamiento con baja entrada y a largo plazo, de tal manera de poder vender de forma agresiva la mayor cantidad de terrenos posible en el menor tiempo, para bajar los gastos en alícuotas y que la inversión genere por lo menos rendimientos financieros, ya que en el corto y mediano plazo no se ve plusvalía y de manera acelerada, la zona se está poblando de urbanizaciones para el sector socio económico bajo.

Creemos oportuno establecer un valor mensual de pago muy atractivo por lote y anunciarlo, además de la tasa y el plazo, como lo están haciendo algunos constructores.

-Ofrecer la venta de solares a precios reales, ya que debo comunicar que los Auditores Externos, en su informe, indican que en los Estados Financieros se registra un sobre valor de los terrenos adquiridos, en razón de que fueron comprados en \$128.00 el m² y actualmente en esta zona se esta vendiendo en menor que \$100.0.00. Por lo expuesto, pensamos que se debe castigar el activo para reflejarlos en forma real, luego de hacer un análisis de los efectos tributarios que podrían ocasionar.

Por esta razón, solicito a los Señores Accionistas que nos autoricen contratar una empresa de avalúos para definir el valor real de los terrenos.

Por último y en la medida de lo posible, respetando las normas de la Urbanización y la ayuda de un profesional, debemos unir lotes para dividirlos en tamaños que se acerquen a la demanda de la urbanización.

SITUACIÓN LABORAL

Nuestra gestión por la situación del negocio, se ha utilizado recursos humanos en base a contratos de servicios profesionales sin existir una relación laboral directa.

La compañía ha cumplido en todos los aspectos legales y contractuales con sus colaboradores, sin existir ningún problema de tipo legal laboral.

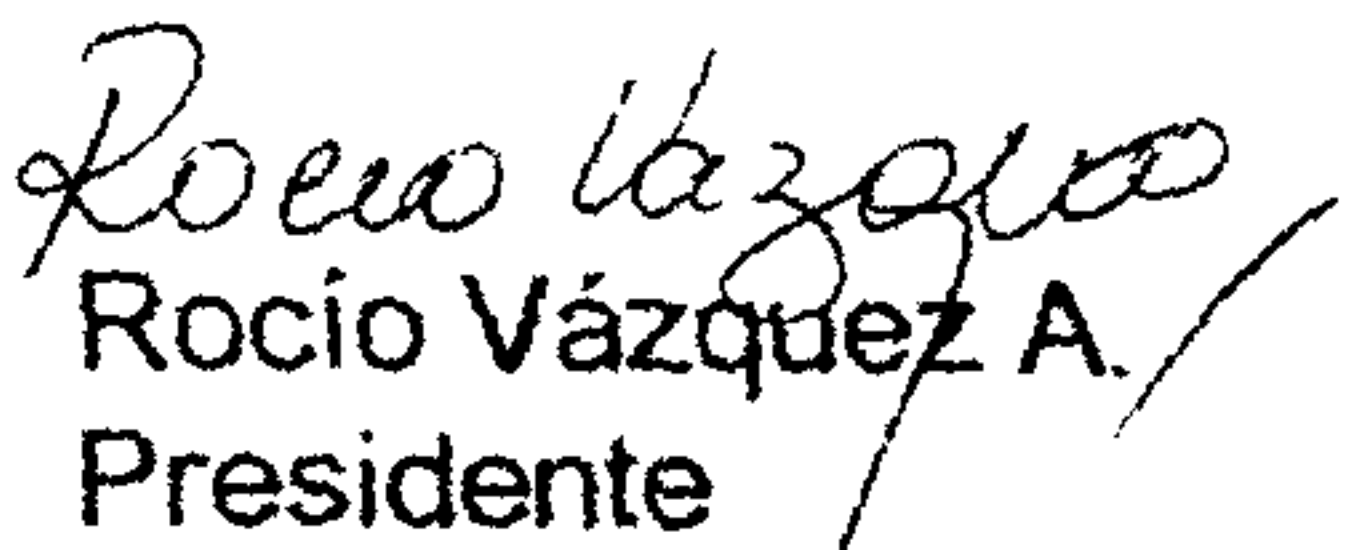
DERECHOS DE AUTOR

La Empresa ha cumplido con todas las normas de Propiedad Intelectual en todo el software y materiales utilizados en la compañía.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a los señores accionistas por el apoyo a los proyectos de la compañía, su soporte financiero, la confianza en esta administración y su asistencia a esta junta general.

Cuenca, 16 de marzo del 2005


Rocío Vázquez A.
Presidente


Alda Vintimilla
Gerente General