

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

### Señores Accionistas:

Ponemos a su consideración el informe de labores realizadas por Predial Colombia S.A. durante el año 2005.

El período económico inició con cierto optimismo por la estabilidad económica con la que cerró el 2004, a pesar de atravesar una difícil situación en lo social y político, que llegó a su punto más crítico con la caída del presidente Gutiérrez; hecho histórico, que marco un cambio importante en las tendencias macroeconómicas del país.

Desde el mes de abril la inflación empezó a tener un crecimiento acelerado, sobrepasando las expectativas que se establecieron en el 3,6% y cerrando realmente en el 4,36%.

Por otra parte la tasa de interés se mantuvo alta, pero particularmente a partir de abril, que por ausencia del Directorio del Banco Central se estabilizó y cerró en el 13.43%.

En ese año el precio del petróleo tuvo un comportamiento excepcional a nivel internacional, beneficiando a nuestro país, pero contrariamente a lo previsto, el PIB petrolero no creció en los porcentajes esperados por una paralización de la producción, originada en problemas sociales de la Amazonía, llegando el PIB nacional únicamente al 3.3%, frente a un esperado del 6.95%.

Los factores mencionados entre otros ocasionaron que los índices de confianza empresarial decaigan a niveles inferiores a los 100 puntos, cuando el año previo tuvo un promedio de 105.

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.

En este contexto el sector de la vivienda ha seguido creciendo, gozando de la confianza de la banca por ser un crédito seguro y con el apoyo de créditos a menor tasa y más largo plazo, generados por la emisión de cédulas hipotecarias por parte del sector financiero y el apoyo de la Corporación Financiera Nacional que permitió que se ofrezca tasas más atractivas.

En el sector en donde se encuentra nuestra inversión se han desarrollado varias urbanizaciones que ofrecen soluciones habitacionales de menor costo y calidad, por lo que se dificulta la oferta de nuestras propiedades; sin embargo con la gestión realizada y por que la urbanización presenta mejores cualidades ha permitido que realicemos algunas villas y solares.



## CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Una vez identificado nuestro mercado objetivo y definido los precios con los que lo podríamos alcanzar en el año 2005, se trabajo fuertemente en crear una imagen tangible de Predial Colombia, como una empresa seria que comercializa villas y terrenos bajo el nombre de "Tejados de Santa María" en una urbanización que carece de servicios básicos como teléfono y limitado transporte público y de otros, que actualmente se hacen cada vez más necesarios en la demanda de una vivienda como son, la televisión por cable y el internet, agravado por una percepción de estar "lejos" de la ciudad.

Estos factores se han contrarrestado con oferta de crédito directo, una tasa de interés razonable y un bajo porcentaje de entrada, que fue una herramienta presentada en las campañas de publicidad, logrando captar clientes a pesar de la fuerte competencia creciente en la zona.

Para alcanzar los objetivos propuestos por la administración se realizaron las siguientes actividades:

- Amoblar otra villa con menaje de casa para el uso de villa modelo
- Mantener las casas y sus jardines en excelentes condiciones
- Realizar campañas de publicidad en la prensa local
- Realizar reuniones con empresas para presentar nuestro producto
- Reuniones con constructores y otros agentes de bienes raíces para ampliar perspectivas de ventas
- Firmar una alianza estratégica para la subdivisión de solares mayores de 600 mt<sup>2</sup>
- Trabajar de cerca con la administración de la Urbanización para tratar de resolver puntos de interés común como el asfaltado de la vía principal, la telefonía, internet y televisión por cable para mejorar la imagen de la misma.

Gestiones con las que se ha logrado tener presencia en la Urbanización, sembrar interés en los visitantes y cerrar la venta de cinco villas y quince solares durante el ejercicio.

## BALANCES

Aunque durante el año hemos alcanzado un nivel de ventas de \$734,000 (solares \$211,000 y villas \$523,000) los estados financieros registran una pérdida de 239 mil dólares, de los cuales \$89,800 son pérdidas en ventas, \$77,000 gastos en alcuotas y mantenimiento de las propiedades y \$77,200 en publicidad.



En el primer semestre del 2006 esta previsto la culminación de la venta de villas, lo cual nos ayudará a bajar costos de mantenimiento y personal para dedicarnos exclusivamente a la colocación de solares.

## **SITUACIÓN FINANCIERA**

Debido a los créditos concedidos por las ventas realizadas durante el periodo, hemos logrado un ingreso financiero mensual que nos permite mantener un nivel de flujo de caja que cubre los gastos regulares del ejercicio.

Utilizando dineros recibidos por entradas, dividendos y ventas de contado, Predial Colombia ha abonado el valor de \$100,000 por préstamos realizados en años anteriores y esperamos que las ventas se sigan desarrollando de acuerdo a lo planificado y poder cumplir con las nuestras obligaciones.

## **SUGERENCIAS A LOS ACCIONISTAS**

Con el afán de mejorar los resultados en el presente periodo creemos que debemos seguir trabajando con el mismo esfuerzo para no desminuir los logros que tan difícilmente se han alcanzado, para lo que sugerimos:

Para concluir la fase de ventas de villas, será necesario mantener las siguientes facilidades:

- Campañas de publicidad continuas en prensa
- Crédito directo bajo las siguientes condiciones
  - 10% entrada, 10% interés y hasta 15 años plazo
- Cuidar la buena imagen de los jardines de las villas, y su estado general

Para impulsar las ventas de solares debemos pensar en los siguientes puntos:

- Mantener el crédito directo bajo las siguientes condiciones
  - 10% entrada, 12% interés y hasta 5 años plazo
- Realizar acuerdos estratégicos con constructores que tiene experiencia en la comercialización de este tipo de solución habitacional, cediéndoles solares para la venta con construcciones realizadas por ellos y crédito bajo su responsabilidad.
- Mejorar la fuerza de ventas

## **SITUACIÓN LABORAL**

Nuestra gestión por la situación del negocio, se ha utilizado 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.

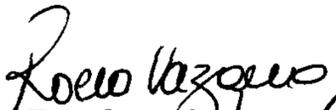
### **DERECHOS DE AUTOR**

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

### **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, 27 de marzo del 2006

  
Rocío Vázquez A.  
Presidente

  
Alda Vintimilla de Garcés  
Gerente