

CONSTRUCTORA NARANJO ORDOÑEZ CIA. LTDA.

INFORME ANUAL DE LOS ADMINISTRADORES A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Quito, 27 de Abril del 2007

ENTORNO EMPRESARIAL

El entorno del sector inmobiliario se muestra ampliamente prometedor para los próximos años, básicamente por los siguientes aspectos:

- La depreciación del dólar frente al euro, ha incrementado la competitividad de las exportaciones del Ecuador hacia Europa. Paralelamente, las preferencias arancelarias para las exportaciones a Estados Unidos han sido renovadas. Estas condiciones permitirán incrementar el ingreso de divisas.
- El precio del petróleo se mantendrá en niveles altos, lo que permitirá al estado cubrir adecuadamente su presupuesto, tanto en los rubros de gasto corriente como en los de inversión, lo cual generará más empleo y capacidad de ahorro.
- Existe un 38% de la población que no dispone de vivienda propia, lo cual presenta una demanda no atendida de 150.000 viviendas, que si bien tiene una concentración más amplia en los estratos de menor ingreso, podrá tener acceso a vivienda mediante el mecanismo del bono creado por el gobierno.
- La inflación se mantendrá en niveles bajos, ya que las cuentas fiscales se encuentran financiadas.
- Existe un excedente de liquidez en los mercados financieros mundiales, lo cual ha atraído a los capitales extranjeros a invertir en mercados secundarios como Ecuador.
- Algunos organismos financieros internacionales han diseñado líneas de financiamiento para proyectos en países latinoamericanos, en condiciones más favorables de pago, tanto por el plazo como por la tasa.
- El mercado financiero ecuatoriano ha ido diversificándose, mediante la inclusión de nuevos productos y mecanismos de inversión, como son la emisión de obligaciones y la titularización de proyectos, así como con la constitución de fideicomisos de inversión.

METAS Y OBJETIVOS PROPUESTOS

Constructora Naranjo Ordóñez ha presentado en los últimos años un gran crecimiento en sus actividades, lo cual se muestra en el incremento de sus activos, desde USD.17'977.676 en el 2004 hasta USD.33'292.662 en el 2006.

Este crecimiento se ha sustentado en el prestigio y liderazgo que la compañía ha alcanzado, gracias al cumplimiento, calidad y rentabilidad de sus proyectos,

lo cual a más de brindar seguridad a sus clientes ha permitido generar opciones atractivas de inversión para quienes han participado como socios a través de los fideicomisos inmobiliarios.

Como en toda rama empresarial, el período de crecimiento demanda la consecución y reinversión de una gran cantidad de recursos, a la vez que la estructura organizacional debe adecuarse rápidamente para cubrir el nuevo nivel de actividades.

Las condiciones antes señaladas han producido un incremento importante en los gastos administrativos y en los costos financieros. Paralelamente, la Constructora se ha enfocado a partir del 2004 hacia proyectos de mayor magnitud que optimicen la utilización de sus recursos administrativos y operativos, pero que a la vez tienen periodos de ejecución más largos, lo que prolonga la recuperación del capital invertido y de sus rendimientos.

Todo lo mencionado ha repercutido en niveles bajos de rentabilidad e inclusive en pérdidas. En el 2004 se obtuvo una utilidad antes de impuestos y participación de trabajadores de USD.17.935, en el 2005 esta cuenta presentó una pérdida de USD.469.373 y en el 2006 una utilidad de USD.97.478.

En lo referente a los resultados financieros de los proyectos de la Constructora, las cifras son altamente positivas. Como ejemplo se puede mencionar que los más grandes proyectos que se han ejecutado recientemente han generado utilidades sobre la inversión de los promotores del 74% en Renazzo Plaza, del 94% en Korea Plaza y del 126% en Fontana del Sol. Estos resultados se sustentan principalmente en los siguientes aspectos: a) adecuada selección de los terrenos, b) estudios de mercado y definición de productos altamente competitivos y atractivos para los clientes, c) prestigio y cumplimiento, d) seguridad y transparencia para clientes y socios al manejar los recursos de los proyectos a través de fideicomisos y, sobre todo, d) tener como política que la satisfacción del cliente y del socio es lo principal, aunque se sacrifiquen en ocasiones beneficios de la empresa, ya que el crecimiento y la confianza se los alcanza paso a paso.

El principal activo de Naranjo Ordóñez es su prestigio y cada uno de los niveles de la compañía están enfocados a mantenerlo y reforzarlo en todos los frentes de acción. Este enfoque ha posicionado a la compañía como la líder dentro del mercado de Quito y esta imagen es también reconocida en otros medios, lo cual le ha permitido obtener premios empresariales tanto en Quito como en Guayaquil.

GRADO DE CUMPLIMIENTO ALCANZADO

Se ha alcanzado el posicionamiento de la empresa como el líder en el mercado inmobiliario de Quito, generando un amplio portafolio de productos que constituyen una base sólida para la gestión comercial de la empresa.

La implementación del nuevo sistema de computo y de los procesos rediseñados, proporciona un apoyo importante para la gestión.

DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Durante el 2006 se han acatado fielmente las directrices y disposiciones de la Junta General de Socios, siempre enfocadas a mantener un alto nivel de satisfacción de nuestros clientes y a enfocar la gestión de la empresa en los objetivos estratégicos planteados.

INFORME SOBRE EL RESULTADO DEL EJERCICIO

La administración informa que el desarrollo de las actividades de la compañía en las condiciones antes señaladas dieron como resultado del ejercicio económico 2006 una utilidad, antes de participación de trabajadores e impuestos de USD.97.478, resultado que muestra una recuperación importante frente al período contable anterior.

PROYECCIONES Y RECOMENDACIONES ANTE LA JUNTA PARA EL AÑO 2007

Tomando en consideración todos los factores anteriormente señalados, se tienen las siguientes proyecciones financieras para la compañía:

- Con los proyectos que se encuentran en ejecución, más aquellos que se iniciarán en el 2007 y con las recuperaciones de capital y beneficios de proyectos que están en proceso de liquidación se tiene planteado un presupuesto para el 2007 con las siguientes cifras:
 - Ingresos USD.22'508.565
 - Costo de ventas: USD.18'616.088
 - Gastos: USD.3'729.425
 - Utilidad: USD.163.051
- Se hará un incremento del capital por la suma de USD.100.000 adicionales.
- Se iniciarán la ejecución de un proyecto turístico de gran magnitud, cuya primera etapa se concluirá en el 2008, generando para la Constructora ingresos por honorarios y por beneficios como socio.
- Se iniciaran proyectos habitacionales masivos para el segmento de clase media baja, que constan de más de 1.000 unidades de vivienda, con lo cual la compañía diversifica su mercado, protegiéndose contra futuros procesos de saturación del mercado en los segmentos altos.
- Se ha constituido una empresa filial para la importación de materiales y acabados de construcción, lo cual permitirá alcanzar disminuciones en los costos de construcción del orden del 5%.
- La ejecución de los proyectos se sustentará de mayor forma mediante recursos aportados por socios en los fideicomisos, lo cual reducirá la carga financiera de la compañía.
- Se ha implementado en Abril del 2007 un nuevo sistema integrado de computo que optimizará la gestión de los empleados, permitiendo

abarcas más proyectos sin necesidad de incrementar el recurso humano, a la vez que se dispondrá de información en línea y mecanismos de análisis que optimizarán la gestión.

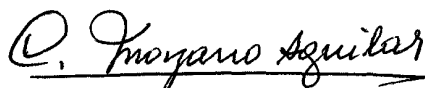
- Se iniciará en Mayo del 2007 la construcción de un importante proyecto de vivienda en la zona de mayor plusvalía en Guayaquil, con lo que la compañía entrará a un mercado de gran potencial.
- Se concluirá la constitución de un fideicomiso de inversión en Junio del 2007, que facilitará ampliamente la parte operativa de asociación con personas naturales y jurídicas para poner capital de inversión en nuevos proyectos.

Las expectativas comerciales y financieras de la compañía son excelentes para los próximos años, tanto porque el volumen y magnitud de proyectos se incrementará, como porque se logrará una diversificación de segmentos y mercados geográficos que garantizan una estabilidad a futuro.

En cuanto a los aspectos de rentabilidad, la reducción de costos por el proceso de importación de materiales, la disminución de costos financieros por el mecanismo de asociación con inversionistas y la optimización del rendimiento del recurso humano por la automatización de procesos y flujo de información, permitirán alcanzar niveles adecuados de rentabilidad, superiores a los proyectados para el 2007.

Agradezco la confianza y apoyo que los señores Socios me dispensaron durante el año 2006 y estoy seguro que con los planes programados para el 2007 la empresa consolidará su liderazgo.

Atentamente,



Ing. Carlos Moyano Aguilar
GERENTE GENERAL