



CONSTRUCTORA NARANJO ORDOÑEZ CIA.LTDA

INFORME ANUAL DE LOS ADMINISTRADORES A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Quito, 24 de Julio del 2008

ENTORNO EMPRESARIAL

- La devaluación del dólar ha permitido incrementar las exportaciones ecuatorianas, lo que ha mantenido un importante ingreso en las cuentas públicas, para financiar su gasto corriente, el pago de las deudas externa e interna y los costos de inversión en proyectos de desarrollo nacional. Sin embargo, en lo que atañe al sector de la construcción esto ha generado un constante incremento en los materiales de acabados, que provienen del exterior.
- La constante demanda de acero a nivel mundial, ha generado un aumento en su precio durante el 2007 de aproximadamente el 65%, lo cual a su vez incrementó en un 5% en el costo de construcción, restando de una manera importante el margen de utilidad. Ante esta situación ha sido de mucha importancia la optimización de los diseños estructurales y la aplicación de nuevos esquemas constructivos.
- El financiamiento bancario tanto al constructor como al comprador final se ha mantenido, pero los niveles de las tasas de interés han subido y el proceso de aprobación y desembolso se ha dilatado, poniendo bastante presión en el flujo de caja de los proyectos inmobiliarios.
- La aparición del IESS como entidad que brinda financiamiento al comprador final, hasta el momento no ha sido relevante como proveedor de recursos al sector inmobiliario, debido a que sus procesos operativos todavía no estuvieron desarrollados.
- Se ha manifestado una sobreoferta de inmuebles a nivel nacional y con mayor importancia en la ciudad de Quito, lo cual ha propiciado la salida de muchos competidores, especialmente pequeños, del mercado, quienes tenían en oferta varios proyectos que de momento estaban en planos. Esta reducción de la competencia ha disminuido en parte la sobreoferta de inmuebles, beneficiando principalmente a los constructores grandes, que apoyados en su marca y en las economías de escala han podido tener un

crecimiento en ventas durante el 2007, si lo comparamos con los niveles de comercialización del 2006.

METAS Y OBJETIVOS PROPUESTOS

Como lineamientos estratégicos primordiales para el período 2007 la Constructora se fijó los siguientes:

- Alcanzar el liderazgo en el sector inmobiliario de vivienda y oficinas en la ciudad de Quito.
- Desarrollar proyectos constructivos para terceros, aprovechando la experiencia y prestigio de la empresa.
- Optimizar la utilización de su recurso humano.

GRADO DE CUMPLIMIENTO ALCANZADO

Luego de concluido el período 2007 se puede apreciar con claridad que Constructora Naranjo Ordóñez ha alcanzado el liderazgo indiscutible en el negocio inmobiliario de la ciudad de Quito. Tanto sus proyectos de vivienda como los de oficinas han tenido gran aceptación y se han podido desarrollar con toda normalidad.

En cuanto a potenciar la capacidad constructiva de Naranjo Ordóñez, se ha logrado concretar la contratación de la empresa para la construcción del Hotel Decámeron en Mompiche – Esmeraldas, lo cual a más de presentar una fuente importante de ingresos para el año 2008, promociona a la Constructora como empresa en otros nichos del sector de la construcción.

Naranjo Ordóñez también iniciará en el 2008 la construcción de proyectos de vivienda popular, lo cual incrementa más su capacidad de brindar servicios de construcción, diversificando su segmento de mercado base que es el medio – alto y alto.

En cuanto a la optimización de su recurso humano, la empresa ha estabilizado el sistema de cómputo adquirido el 2006 y ha redistribuido funciones en el departamento de Construcciones, obteniendo una mayor eficiencia de su personal, lo cual se reflejará más claramente a partir del presente año.

DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Durante el 2007 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



El período 2007 presentó una pérdida antes de impuestos de USD.253.168. Este resultado obedece principalmente a los siguientes aspectos:

- Los proyectos Kyrios, Altavista – Feiruz y Prados de La Armenia, que a fin del 2007 estaban terminados casi en su totalidad no pudieron ser escriturados, debido a que los bancos demoraron de manera excesiva los trámites legales, quedando la contabilización de los beneficios generados para el año 2008.
- El incremento en el precio del acero aumentó considerablemente el costo de construcción, perjudicando a la empresa debido a que tenemos contratos de obra a precio fijo. Este impacto se presentó de forma más importante en los proyectos que se encontraban ejecutando las tareas de estructura, como es el caso de Alisal de Orellana, Uziel y Bilmore.

PROYECCIONES Y RECOMENDACIONES ANTE LA JUNTA DE SOCIOS PARA EL AÑO 2008

Con la finalidad de contrarrestar la sobreoferta de inmuebles en el mercado es necesario que se dé mayor empuje a proyectos donde las unidades de vivienda promedio no superen los USD.100.000, con superficies que promedian los 125 m². Dentro de estas condiciones tenemos los proyectos Rincón del Bosque, Khon, QL-805 y Cumbres del Moral.

La incorporación del IESS como fuente de financiamiento, la reducción de las tasas de interés y el incremento del ingreso mensual promedio familiar, ofrecen perspectivas favorables para la venta de los inmuebles en el 2008. Sin embargo, las perspectivas de estabilidad jurídica y tributaria no han sido favorables para la consecución de socios que inviertan en los fideicomisos, por lo que la gestión a este nivel se volverá crítica.

Se deberá dar el mayor empuje al proceso de importación de materiales de construcción, para reducir los costos y contrarrestar la reducción del margen de utilidad producido por el aumento del precio del acero, que continuará durante el 2008, aunque con menor agresividad que en el primer semestre del año, debido al freno que ha tenido el sector inmobiliario en Estados Unidos y España.

Agradezco la confianza y el apoyo brindados por los socios a mi gestión.

Atentamente,

Ing. Carlos Moyano Aguilar
GERENTE GENERAL