

NARANJO
Es vivir con clase

CONSTRUCTORA NARANJO ORDOÑEZ CIA.LTDA

INFORME ANUAL DE LOS ADMINISTRADORES A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Quito, 27 de Abril del 2009

ENTORNO EMPRESARIAL

- El aumento de la oferta de inmuebles a nivel nacional, así como las restricciones en el acceso a financiamiento tanto para el constructor como para el comprador final, hicieron del año 2008 un período de contracción en el sector de la producción.
- Durante el primer semestre del 2008 se produjo un alza considerable de los precios de los materiales de construcción, en parte originada por la devaluación del dólar americano frente a otras monedas de países que proveen al Ecuador de insumos de construcción, así como por el incremento brusco de la demanda de acero a nivel mundial. Estos aspectos redujeron considerablemente los márgenes de utilidad de las constructoras.
- Las expectativas macroeconómicas del país, respecto a un proceso de desdolarización, generó importantes salidas de dinero del Ecuador y afectaron de manera negativa a la liquidez del sistema.
- El sector financiero "endureció" su políticas de crédito, solicitando mayores garantías, más aportación de parte de socios a los proyectos inmobiliarios, constitución de fideicomisos para la administración de recursos y niveles de preventas que superen el 60%, lo cual redujo el crecimiento del sector de la construcción.
- En lo que va del año 2009, la caída del precio del petróleo, la crisis económica mundial, el debilitamiento de las exportaciones ecuatorianas no petroleras y las expectativas negativas creadas de frente al proceso electoral, incidieron negativamente en el sector financiero ecuatoriano, que ha restringido el crédito, en algunos casos, de manera total.
- El IESS ha iniciado sus gestiones de financiamiento de vivienda, pero al momento los procesos son muy prolongados, lo cual dificulta la recuperación de flujos para los proyectos inmobiliarios.
- Con la situación económica, política y social actual, las perspectivas para el 2009, en lo que se refiere al sector de la construcción, son poco alentadoras. Si bien no se espera un incremento de precios en los materiales, la reducción de recursos para la inversión, la restricción al crédito, la sobreoferta de inmuebles y la pérdida del poder adquisitivo de los

hogares ecuatorianos, nos hacen proyectar un período de bajo crecimiento y rentabilidad limitada.

METAS Y OBJETIVOS PROPUESTOS

Como lineamientos estratégicos primordiales para el período 2008 la Constructora se fijó los siguientes:

- Mantener un crecimiento sostenido en la comercialización de los inmuebles.
- Desarrollar proyectos constructivos para terceros, aprovechando la experiencia y prestigio de la empresa.

GRADO DE CUMPLIMIENTO ALCANZADO

En el primer semestre del año 2008 se obtuvo un crecimiento importante en las ventas respecto al mismo período del 2007. Sin embargo esta tendencia se redujo en el segundo semestre del 2008, haciendo que el crecimiento total de ese año sea muy bajo.

Si bien algunos proyectos tuvieron una acogida comercial muy favorable, otros han requerido de esfuerzos comerciales adicionales, para lograr la venta de los inmuebles.

Por otra parte, se consiguieron contratos de construcción, en los que la empresa no participaba como promotor, que han permitido equilibrar la reducción de la venta de inmuebles. Entre estos contratos de construcción se tiene el Hotel Decámeron en Esmeraldas, las oficinas de Seguros Colonial en Guayaquil, el local comercial de Almacenes Boyacá en Quito, los centros de rehabilitación social en Sucumbíos y en Santo Domingo y, hace pocos días se ha confirmado la adjudicación del contrato de construcción de un pabellón de nichos para la Funeraria Nacional.

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.

DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Durante el 2008 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 2008 presentó una utilidad de USD.57.246, es decir prácticamente un equilibrio financiero. Este resultado obedece principalmente a los siguientes aspectos:

- El incremento de precios de los materiales de construcción
- El aumento de los costos financieros proyectados, debido a que no se pudo recuperar las ventas como estaba estimado, debido a la contracción del mercado.
- La dificultad de obtener recursos del sistema financiero, que no permitió una normal ejecución de los proyectos.

PROYECCIONES Y RECOMENDACIONES ANTE LA JUNTA DE SOCIOS PARA EL AÑO 2009

- Enfocarse en proyectos inmobiliarios que tengan unidades de vivienda con precios inferiores a los USD.90.000, de manera que el mercado potencial sea más grande y con lo cual las instituciones financieras estarán más dispuestas a otorgar créditos, tanto para el constructor como para el comprador.
- Ejecutar proyectos que puedan generar un retorno de la inversión en plazos que no superen los dos años, para dar una mayor rotación al capital.
- Optimizar el uso del recurso humano y fortalecer los mecanismos de control de costos y gastos.
- Buscar nuevos proyectos en los que la empresa pueda participar como constructor, para utilizar la capacidad operativa interna.

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

Atentamente,



Ing. René Naranjo Cabezas
PRESIDENTE

