

Informe de gerencia

Período : 1 de enero – 31 de Diciembre 2006

Construimos para el futuro.

ENTORNO MACROECONÓMICO

El sector de la construcción de vivienda, en este año ha estado marcado, por la estabilidad de precios y de ingresos, la inflación en materiales de construcción ha sido elevada para una economía dolarizada, el cemento sigue subiendo sin fundamento alguno y igual el hierro, los costos de mano de obra si bien no han sufrido un incremento importante desde el sector oficial, en la práctica por la escases de mano de obra calificada los salarios han subido en promedio en un 10%, lo que ha insidido en los costos de construcción que registran de acuerdo a nuestros datos un incremento del 4% promedio.

En cuanto a la competencia, esta continua siendo importante, han proliferado las ofertas de vivienda especialmente en los sectores medios bajos y sectores medio altos, la oferta se ha vuelto muy agresiva en costos y servicios.

Se siente en el medio que existe sobreoferta de viviendas en los sectores medios y altos, lo que ha generado nerviosismo en el sector financiero para el financiamiento de proyectos nuevos.

Como aspecto positivo se debe resaltar, la baja de interés en el sistema bancario, para hipotecas ubicandose al final de año en tasas desde 12% a 9%, que ha reactivado el sector de la construcción.

DEPARTAMENTO COMERCIAL

El departamento se ha consolidado, en el plano administrativo y comercial, cuenta con un local adecuado y va adquiriendo experiencia en el manejo de los clientes., el resultado de la feria de la vivienda de Mayo 06, ha sido excelente, y ha sido el principal canal para las ventas de los proyectos que la empresa ha promocionado este año.

Estamos iniciando una relación comercial con la mutualista Pichincha con el proyecto bulevar de las Acacias, que esperamos de frutos positivos para la Empresa.

VENTAS

Proyecto Capulies En este año se ha vendido casas que se han liberado y que han desistido clientes anteriores, en total se ha revendido mas de 25 casas, al momento solo contamos con dos unidades de vivienda..

Zaragoza De las 3 casas que disponíamos al inicio de año, se han vendido dos, hay que hacer esfuerzos para cerrar el proyecto, en ventas y definiendo la situación de varios clientes que no está claro si se quedan o no en el proyecto.

Pueblo Blanco Se reinició ventas de manera controlada, ya el momento se tienen vendidas 27 casas con las que hay que renegociar plazos de acuerdo a la posibilidad efectiva de la restitución de los terrenos que se dio en el mes de Septiembre del presente año, por lo que se procederá a presentar planos y permiso de construcción para poder iniciar obras.

Bulevar de las Acacias

En este proyecto se ha reactivado definitivamente las ventas, contamos con toda la etapa 1 vendida y en acuerdo con la Mutualista Pichincha que se hará cargo de las ventas de manera exclusiva de las siguientes etapas, estamos seguros que desarrollaremos una relación comercial muy beneficiosa para el proyecto y la Empresa.

GESTION DE VENTAS

En Venta directa, se perfeccionó la política de ventas y promoción en feria aplicada el año pasado y los resultados han sido muy buenos, hay que felicitar al equipo que dirigió y participó en este evento, en especial a la Ec. Maldonado y la Ing. Paula Andino.

Se ha realizado gestiones de venta institucional, en:

La relación con la Coop. De vivienda San Gregorio se ha consolidado, se ha vendido el Lote 8 y todo el lote 7 de Paseos del Pichincha y se ha concretado el acuerdo para el desarrollo de los siguientes proyectos:

El Rosal 120 viviendas en Loja.

El Bosque 90 viviendas en Latacunga.

El Roble 220 viviendas en Quito

En este año se ha conseguido el financiamiento para los proyectos del Roble, y Paseos del Pichincha con el Fondo de Cesantía del magisterio y el proyecto El Bosque con la Mutualista Pichincha, por lo que hay que concretar los respectivos fideicomisos para arrancar obras en el año 2007.

Creemos como el año pasado que la línea de promoción institucional, en un modelo asociativo es una línea que hay que seguir desarrollando en el futuro, pues minimiza los riesgos directos de la empresa y amplía las posibilidades de financiamiento.

Administración de ventas

El Andisoft, software comercial y de recuperación de cartera, está en pleno funcionamiento, funciona en internet y permite la comunicación permanente con nuestras oficinas en la Mariana de Jesús, se está desarrollando la ampliación y perfeccionamiento para incorporar el sistema a nuestros socios estratégicos, la UDB y la Coop. San Gregorio.

SITUACION FINANCIERA

Análisis de Sector Financiero

A nivel macroeconómico, el país está estabilizado, la inflación se ha reducido a niveles inferiores al 4%, el elevado precio del petróleo que se ha mantenido durante todo el año a generado importantes reservas económicas en el Feisel, y la reserva monetaria que permiten proyectar una economía sólida para el próximo año, es preocupante que no existen políticas de reactivación productiva, no existen programas de apoyo estatal a el sector de la construcción, por lo que nuestra actividad está subordinada a las políticas del sector financiero privado.

En cuanto al sector financiero, este muestra signos de estabilización, la baja de intereses ha incentivado a nuevos bancos a entrar en el segmento de crédito hipotecario, se han desarrollado nuevos productos para el sector, lo que demuestra el interés de la banca.

Hay nerviosismo por los resultados electorales de la primera vuelta, por lo que las operaciones financieras están en Stand By hasta saber los resultados definitivos.

Situación financiera de la Empresa

De acuerdo al balance del año 2006, se ha cerrado los siguientes proyectos: Terracota G, Capulies 1, Quitumbe 4, venta de terreno Capulies 6, con los siguientes resultados:

Ingresos x ventas	3'594.735,40 Dls.
Otras rentas	8.903,37 Dls
TOTAL DE INGRESOS	3'603.638,77 Dls
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	3'574.030,60 Dls

UTILIDAD DEL EJERCICIO 2006	29.608,17 Dls
------------------------------------	----------------------

Los resultados del período se han visto disminuidos de manera sustancial por el pago de intereses no previstos, por la iliquidez en la que hemos trabajado estos años y especialmente este año que termina, pues solo en los proyectos que se cierran hemos pagado 370.083 Dls. Lo que se ha llevado prácticamente toda la utilidad prevista en las Factibilidades de los proyectos.

El lento ritmo de construcción por la iliquidez ha determinado también que los costos administrativos para los proyectos cerrados este año sea mucho mayor de lo previsto, así como los costos de construcción que se han incrementado y no así los ingresos previstos, pues las fechas de entrega se postergaron en relación a lo ofrecido a los clientes, por lo que no se ha podido trasladar estos costos financieros y de obra y más bien para guardar el buen nombre de la empresa, se ha pagado compensaciones a los clientes por las demoras en la entrega.

En este año se ha continuado vendido algunos terrenos de propiedad del grupo, pero a plazos lo que ha servido especialmente para cubrir deudas pendientes con los acreedores de los terrenos como la Flia Stacey, y poco para inyectar nuevos fondos a la empresa y su capital operativo, que ha seguido siendo prácticamente nulo este año.

El proceso de liquidación del Fideicomiso Guangolpolo con Enlace fondos, por fin terminó a fines de este año, lo que permitirá una recuperación de cartera pendiente de estos proyectos el próximo año.

En cuanto al patrimonio la empresa tiene una situación sólida y que no se refleja en los balances especialmente por los terrenos, que son activos que por ley se contabilizan al valor de adquisición pero que tienen hoy un valor comercial mucho mayor.

Creemos firmemente que estamos cimentando una situación más sólida para el futuro, pues a pesar de todos los costos no previstos hemos logrado salir aunque sea con una utilidad baja, pero que el próximo año esperamos se incremente sustancialmente.

Lo más importante en el plano financiero, es que en este año hemos concretado el financiamiento para varios proyectos que se construirán en el próximo año:

- Bulevar de las acacias mutualista Pichincha 750.000 Dls.
- El roble FCME 2'100.000 Dls.
- El Bosque Mutualista Pichincha 450.000 Dls.
- Paseos del Pichincha FCME 1'300.000 Dls.

Queda en trámite el financiamiento para El rosal de Loja, Pueblo Blanco del Valle C4.

Esta es la principal acción que la empresa ha desarrollado este año pues nos permitirá trabajar con tranquilidad en el futuro.

DEPARTAMENTO TÉCNICO

En este año como el año pasado nos hemos limitado por falta de liquidez a terminar los proyectos en curso, con el ritmo y posibilidades financieras que ha dispuesto la empresa y generando posibilidades para el futuro, con un gran inversión oculta en los pagos de sueldos y costos administrativos.

En este año se ha continuado con el plan de optimización de nuestros procesos en la construcción, mejorando el software y los procedimientos, se ha avanzado mucho quedan las bases para un futuro manejo profesional y optimizado de los procesos de construcción y administrativos.

Para el año 2007, es en este departamento que descansará el reto de cumplir con lo conseguido el el área comercial, pues hay que arrancar la construcción de mas de 700 viviendas en distintos sitios del País.

DEPARTAMENTO DE DISEÑO

En este año, se ha desarrollado una labor intensa, para reformular y hacer planos modificatorios de los proyectos trabajados el año anterior, las declaratorias de propiedad horizontal y diseño de redes de los proyectos, con la participación directa de la Gerencia General y la activa participación de los funcionarios del dpto y ayuda externa:

- concluido la planificación y redes de Bulevar de las acacias 2 etapas 57 viviendas.
- Concluido la planificación y redes de Paseos del Pichincha lote 4 y 5 136 viviendas.
- Proyecto Definitivo de El Rosal de Loja 120 viviendas.
- Proyecto Definitivo y redes de El Bosque Latacunga 90 viviendas.
- Proyecto Definitivo El Roble Quito 220 viviendas.
- Propiedad horizontal de Solidaridad Quitumbe 4 Quito 104 viviendas
- Anteproyecto de Quitumbe 5 78 viviendas.

En el departamento hace falta una reingeniería y la incorporación de un verdadero director del departamento.

ADMINISTRACION Y RECURSOS HUMANOS

Se ha concluido el proceso de modernización de nuestros sistemas operativos, con el software de contabilidad, que tendrá la posibilidad de ligarse a los otros softwares para tener un control centralizado de una sola entrada y que pueda conectarse con procesos contables de proyectos y Unidades ejecutoras dentro y fuera de la ciudad por internet, lo que reducirá nuestra carga salarial y permitirá asumir los proyectos de construcción fuera de la ciudad, queda por desarrollar el software del dep técnico.

Por falta de recursos no se ha podido implementar acciones de capacitación y mejoramiento del recurso humano.

Queda pendiente en este aspecto, una profunda reforma administrativa y en recursos humanos, para poder enfrentar los retos que están planteados para el 2007.

PROYECTOS AÑO 2007.

Para el próximo año están por iniciar los siguientes proyectos terracota G, y Capulies 1,

Pueblo Blanco del Valle C4	70 viv.
----------------------------	---------

Bulevar de las Acacias Etapa 2	27 viv.
--------------------------------	---------

Paseos del Pichincha 4B	62 viv.
-------------------------	---------

El inicio de los proyectos de la coop. San Gregorio de la Policía, que suman en total mas de 600 viviendas.

Proyecto El Roble Quito	220 viviendas.
-------------------------	----------------

Proyecto El Rosal Loja	130 viv.
------------------------	----------

Proyecto El bosque Latacunga	90 viv.
------------------------------	---------

Proyecto Pinar	310 viv.
----------------	----------

Como se puede ver, el 2007 será de definitiva consolidación de la Empresa, queda las bases para la reactivación y desarrollo sostenido, pues se ha conseguido el financiamiento de la mayoría de los proyectos.

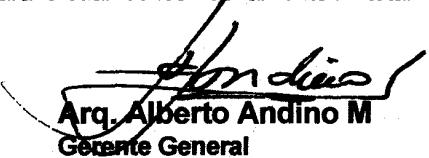
Se debe continuar de manera agresiva en la línea de desarrollar proyectos, de acuerdo al modelo de coparticipación con organizaciones que cuentan con los socios inscritos y el financiamiento es responsabilidad compartida, en donde nuestra participación es por honorarios de planificación, construcción y gerencia de proyecto. Este modelo no supone riesgos financieros ni comerciales para la Empresa.

Srs. Accionistas, este año podemos decir que es el año en que se ha sentado las bases sólidas para la recuperación definitiva de la Empresa, pues se ha solucionado una buena parte de nuestros pasivos con proveedores, han avanzado los procesos de consecución de financimientto por mas de 5 millones de dolares para los proyectos del 2007 y 2008, una situación patrimonial muy buena, concentrada en cuentas por cobrar de proyectos terminados y terrenos que constituyen la base patrimonial y de desarrollo de nuevos proyectos.

El reto fundamental para el año 2007, es, concretar el financiamiento de los proyectos y la reforma administrativa y en recursos humanos que nos permita enfrentar con éxito la

construcción de más de 800 viviendas en los próximos dos años y profundizar nuevos acuerdos con organizaciones sociales.

Srs. Accionistas este año debía ser el de la cosecha de todo el esfuerzo de los años anteriores desgraciadamente la lentitud de los procesos administrativos municipales y legales han obligado a que este año todavía se completen lo que teníamos previsto para el año pasado, en todo caso pueden estar seguros que en el año 2007 se verán los resultados de todos los esfuerzos realizados en este período de crisis, consolidando la Empresa de manera definitiva, para lo cual ratifico nuevamente mi total compromiso



Arq. Alberto Andino M
Gerente General
A. Andino y Asoc. Cia Ltda.