

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO ECONOMICO 2007

A LOS MIEMBROS DEL DIRECTORIO DE FERROINMOBILIARIA S.A.

Estimados Señores:

Asumí la Gerencia de la empresa a fines del 2006 y dedicamos el 2007 a poner la empresa en marcha. De un negocio proyectado pasamos a la fecha de hoy a ser una de las principales inmobiliarias del país. En este periodo contratamos el grupo de colaboradores que forman parte de esta empresa, que se dividen en tres Gerencias de áreas, la primera área es la Administrativa-Financiera, la segunda del área es la de Gestión del Proyecto y Dirección del mismo y la tercera es la responsable de las ventas. En el área de ventas contratamos un equipo que varía entre 8 y 10 Representantes de Ventas, controlados por un Jefe Supervisor bajo la dirección de la Gerencia de Ventas.

En cuanto al área física instalamos tres oficinas. La primera ubicada en la Av. Shyrís y el Telégrafo donde esta nuestra oficina matriz, en un lugar suficientemente importante para ser reconocido y respetado por estar en plena área comercial y financiera de la ciudad. La segunda oficina se abrió junto a la casa modelo, en plena obra y la tercera en el sur, en la Av. Maldonado, frente al cuartel Eplicachima; ésta última solo es de ventas.

En cuanto al diseño continuamos adelante con el contrato de ingeniera con la empresa española ALATEC que debía entregarnos según contrato hasta el mes de febrero del 2007 todo el diseño que correspondía a la urbanización necesaria para crear un eje y comunicación entre la nueva vía oriental y la Av. Maldonado, además de vías en el sentido norte - sur que habiliten las primeras dos manzanas que estaba previsto desarrollar, esto es las manzanas 9 y 10. Además debía entregar el diseño en detalle de la primera manzana escogida por su ubicación en la zona conocida como sector 2, la manzana 9.



La relación con la Ingeniera fue sumamente problemática, ya que recién a finales de julio/07 nos entregó diseños que no correspondían o no tenían el suficiente detalle para poder ejecutar una obra de estas características con la calidad que requeríamos, los trabajos realizados por ellos debieron ser descartados en lo que corresponde a diseño eléctrico, parcialmente reformados en lo que corresponde a diseño sanitario y preveemos que tendremos que hacer mejoras en cuanto a lo que corresponde a diseño vial. En el diseño mismo de la manzana 9 nuestra participación fue muy fuerte y permanente obligando a cambiar de unas 10 tipologías standard para todo el proyecto a un diseño específico de la manzana 9 que se ajuste a las necesidades del mercado y topográficos.

La relación con Alatec se deterioró por lo cual dimos por terminado el contrato con ellos y asumimos directamente la solución de los problemas con una necesaria inversión adicional.

A la fecha de hoy todos los Contratistas de los servicios de diseño son locales y estamos en comunicación directa con ellos. Los planos para realizar las obras de urbanización y de la Manzana 9 fueron debidamente registrados y aprobados para su ejecución tanto en las oficinas principales del Municipio de Quito como en la Administración Quitumbe a la cual correspondemos.

Concurso de Obras: Para la ejecución de esta primera etapa de urbanización se invitó a un concurso privado a 5 empresas constructoras entre grandes, medianas y un poco mas pequeñas, llegando tres al proceso final. Luego de un largo proceso, ya que esta gestión habíamos contratado con Alatec, adjudicamos a la empresa SEMAICA la construcción tanto de la etapa de la urbanización como la edificación de la manzana 9, porque en los dos concursos mencionados fueron ofertas mas convenientes económicamente y estuvieron respaldadas por la solvencia técnica y financiera que esta empresa tiene, además de que en las negociaciones posteriores se obtuvo un acuerdo de precio fijo por rubros contratados, con lo cual estamos en un escenario de seguridad en esta época de inflación e incertidumbre en el Ecuador.

Construcción: Las obras de urbanización se iniciaron en diciembre 2007 y a la presente fecha se han realizado ya más del 75% de avance. Esta obra nos dejara con las vías señaladas, adoquinadas con veredas con iluminación y convertirán a la hacienda en un desarrollo inmobiliario en marcha.

El inicio de obras de edificación de la Manzana 9 esperamos por razones de flujo de caja iniciarlo posteriormente y es así que el contrato lo firmamos el 21 de Abril/08.

La expectativa es que 40 unidades dúplex estarán terminadas para fines de diciembre 2008, la obra de urbanización señalada totalmente terminada para fines del 2008 y hasta junio del 2009 estará terminada la edificación total de la manzana 9.

Ventas y Mercadeo: Hemos organizado un departamento de ventas para lo cual se seleccionó el personal se prepararon la técnicas de capacitación, se estudiaron políticas y se definieron procedimientos, se implementó el control de su gestión, establecimos unas campañas de publicidad y mercadeo, tuvimos una presencia permanente en los medios, dentro de lo limitado de nuestro presupuesto, colocamos vallas, hicimos conocer el nombre de Ciudad Jardín con el fin de generar la confianza necesaria en la empresa.

Estuvimos presentes en las mas importantes ferias de la ciudad y en ferias pequeñas organizadas por terceros con carácter barrial en el sur.

Existen 3 oficinas en Ecuador para atención a los clientes: la oficina principal ubicada en la Av. Shyris, la segunda oficina está ubicada en la obra y la tercera en el Sur, en la Av. Maldonado. En España existen dos oficinas de atención a clientes, la oficina principal de Ferrocarril ubicada en Calle Marie Curie, 5-7, Edificio Alfa (Madrid), y la segunda ubicada en una zona con una muy fuerte presencia de Ecuatorianos, en la Calle Nardo 2-28029 y Bravo Murillo (Madrid).

Finanzas: En el aspecto financiero es menester señalar que la empresa lleva su contabilidad y cuentas al día, reportando balances mensuales, control presupuestario, etc.

Se ha realizado un enorme esfuerzo para dotar a este proyecto de los recursos necesarios, en base a los requerimientos que en forma mensual se han solicitado, transferencias de fondos que sirven para continuar con las operaciones financieras y administrativas de Ferroinmobiliaria.

En lo que tiene relación con la parte impositiva se han cumplido de manera oportuna con la aplicación de las disposiciones tributarias vigentes, así como también se ha dado cumplimiento al resto de disposiciones legales como la seguridad social, Ministerio de Trabajo, Superintendencia de Compañías, etc.

De tal manera que Ferroinmobiliaria se encuentra al día en el cumplimiento de sus obligaciones legales, tributarias y con proveedores, funcionarios y trabajadores.

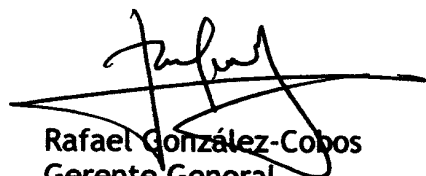
Entorno político, confianza y ventas: El Ecuador se encuentra inmerso en un momento de cambio político con la Asamblea Constituyente y la elaboración de la nueva constitución, lo cual ha generado una actitud a nuestro criterio de espera de las decisiones de compra de viviendas.

El proceso de coordinación entre Ecuador y España para atención a los clientes es fuertemente impulsado a todos los niveles de la empresa.

Quiero agradecer a todos quienes hacen posible llevar a cabo este negocio, a los colaboradores de Ferroinmobiliaria en Ecuador y de Grupo Inmobiliario Ferrocarril en España, ya que sin ellos no sería posible sacar adelante este importante proyecto.

Quito, 15 de Abril del 2008

Muy Atentamente,



Rafael González-Cobos
Gerente General
FERROINMOBILIARIA S.A.