



**2009**

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE  
PAVIMENTOS Y CONSTRUCCIONES VIALES  
PCV Cía. Ltda.**

**ING. PATRICIO CHAN G.**

**A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DEL**

**24 DE MARZO DEL 2.010**



## ÍNDICE

- I. INTRODUCCIÓN
- II. ANÁLISIS OPERATIVO
- III. ANÁLISIS FINANCIERO
- IV. PROYECCIONES PARA EL AÑO 2.010

## ANEXOS

- A.- ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
- B.- BALANCES
- C.- INFORME DEL COMISARIO



## INTRODUCCION

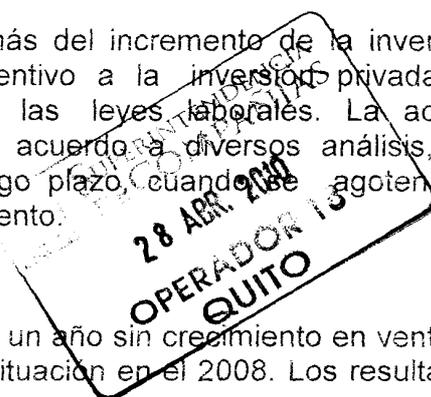
El inicio del 2009 estuvo fuertemente influenciado por las consecuencias de la crisis financiera internacional, cuyos efectos se hicieron evidentes con el transcurrir de los meses y a lo largo de todo el año. La caída de los precios del petróleo, la reducción en la demanda de materias primas y productos suntuarios y la merma de las remesas enviadas por los inmigrantes, hacían presagiar que enfrentaríamos un periodo difícil. Por otro lado, afrontábamos un año político con todas sus consecuencias, por las elecciones presidenciales y para integrar la Asamblea Nacional previstas para junio, aunque los pronósticos señalaban al Presidente en funciones, Rafael Correa, como el favorito, y a que podría conseguir una cómoda mayoría en la legislatura, todo lo cual se cumplió. Según los analistas, el objetivo se logró estimulando la economía con un elevado gasto público que compensó los fenómenos exógenos, al equilibrar la reducción de ingresos por la venta de petróleo y la caída de remesas. El incremento del gasto público se lo financió reduciendo las reservas y aumentando los índices del endeudamiento interno y externo.

De acuerdo a los indicadores económicos provisionales para el 2009 del Banco Central, el año no estuvo caracterizado por una recesión: el crecimiento económico se situó en el 0,2 por ciento, la inflación anual fue del 4,37 por ciento y el desempleo afectó al 9 por ciento de la población económicamente activa. En el marco de una crisis económica mundial y frente a la situación registrada en otros países de la región, el balance en Ecuador no es malo. Sin embargo, la percepción ciudadana discrepa de las cifras oficiales: el desempleo se habría incrementado y, para algunos analistas, en el 2009 se perdieron alrededor de 200.000 empleos, un fenómeno que afecta en mayor medida a la población, pues la desocupación extrema merma la moral general. Y, respecto a la inflación anual, estimada oficialmente en el 4,37 por ciento, la percepción es que el incremento en los precios en la canasta familiar es mayor.

Para afrontar la crisis económica mundial, además del incremento de la inversión pública, se esperaban iniciativas como el incentivo a la inversión privada, la disminución de tributos y la flexibilización de las leyes laborales. La acción gubernamental tomó la dirección contraria. De acuerdo a diversos análisis, las consecuencias se sentirán en el mediano y largo plazo, cuando se agoten las reservas y se reduzca la capacidad de endeudamiento.

Para el 2009 el grupo de empresas SRS proyectó un año sin crecimiento en ventas y con incremento en los gastos con respecto a la situación en el 2008. Los resultados en el 2009 estuvieron dentro de los pronósticos.

A continuación detallamos las actividades de la empresa durante este ejercicio 2009.



## I. ANÁLISIS OPERACIONAL.-

Para el año 2009 nos propusimos, además de lograr los presupuestos de ventas, tres grandes objetivos: la adquisición de un rodillo compactador neumático, el mercadeo del Bitumix al granel y en sacos y finalizar los estudios de factibilidad para la adquisición de una Planta de Asfalto en caliente, entre los más importantes.

El año 2009 se inició de manera diferente a otros años, en el aspecto financiero, pues no tuvimos problemas de iliquidez.

El primer semestre se inició con una importante obra de pavimento asfáltico que incluía la construcción de las capas granulares inferiores. Esta obra contratada por la EMMOP-Q, fue la primera contratada por esta institución y se realizó con mezcla asfáltica en frío. Las actividades tanto en la Planta de producción como en la obra, fueron intensas. Esta obra había sido contratada en noviembre del año anterior, sin embargo, por cuestiones administrativas no se inició en ese año. También se culminaron otras obras que se habían iniciado en el año anterior, como reposiciones asfálticas en el sector de Mira-sierra para la empresa Ripconciv y otra obra importante, la construcción de un gran parqueadero para Toyota del Ecuador.

Continuamos con la construcción de ciclo vías, en este caso en el Parque Solanda al sur de la ciudad, obra donde se volvió a utilizar la mezcla en frío, con resultados muy positivos. Se intervinieron algunas urbanizaciones como La Católica y Santa Lucía en Cumbayá, donde se realizaron mantenimientos correctivos de los pavimentos con la aplicación de sella fisuras y sellos asfálticos. Estos trabajos permitieron visualizar otro nicho del mercado que podía ser explotado.

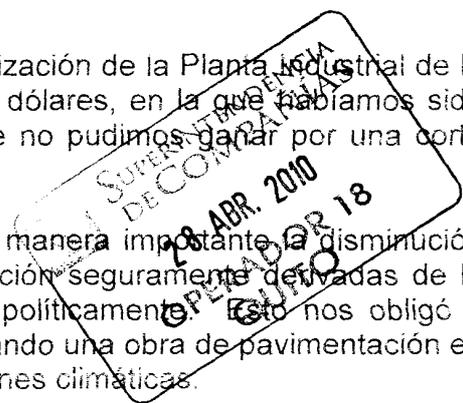
A mediados de año se logró la adquisición del rodillo de compactación neumático y también a la venta de la planta de producción de mezcla asfáltica en frío incluyendo el negocio del Bitumix en sacos. Esta venta se realizó a la empresa Chova del Ecuador.

Seguimos ejecutando trabajos para clientes recurrentes como Ripconciv y Construir Futuro. La obra realizada en la vía al Tingo, Alangasí para la EMMOP-Q, permitió la ejecución de otras obras en el mismo sector, pero con recursos provenientes del sector privado (Colegio Ilinizas y Pasaje 3).

Participamos también en la construcción y modernización de la Planta Industrial de la Cervecería Nacional, obra de más de 1 millón de dólares, en la que habíamos sido invitados a presupuestar el trabajo total, pero que no pudimos ganar por una corta diferencia.

A mediados de año, se comenzó a evidenciar de manera importante la disminución dramática de las obras o actividades de construcción seguramente derivadas de la recesión mundial y de un año muy influenciado políticamente. Esto nos obligó a buscar alternativas en otras zonas del país, ejecutando una obra de pavimentación en la ciudad de Loja, trabajo que se complicó por razones climáticas.

Obra importante en este año, fue la construcción de las vías de acceso de la nueva Planta Industrial de Chova del Ecuador. Este trabajo incluyó el estudio preliminar de suelos que permitió el diseño estructural del pavimento y por ende, la construcción de las capas de afirmado granular. Tanto esta obra como la de la EMMOP nos permitió



by

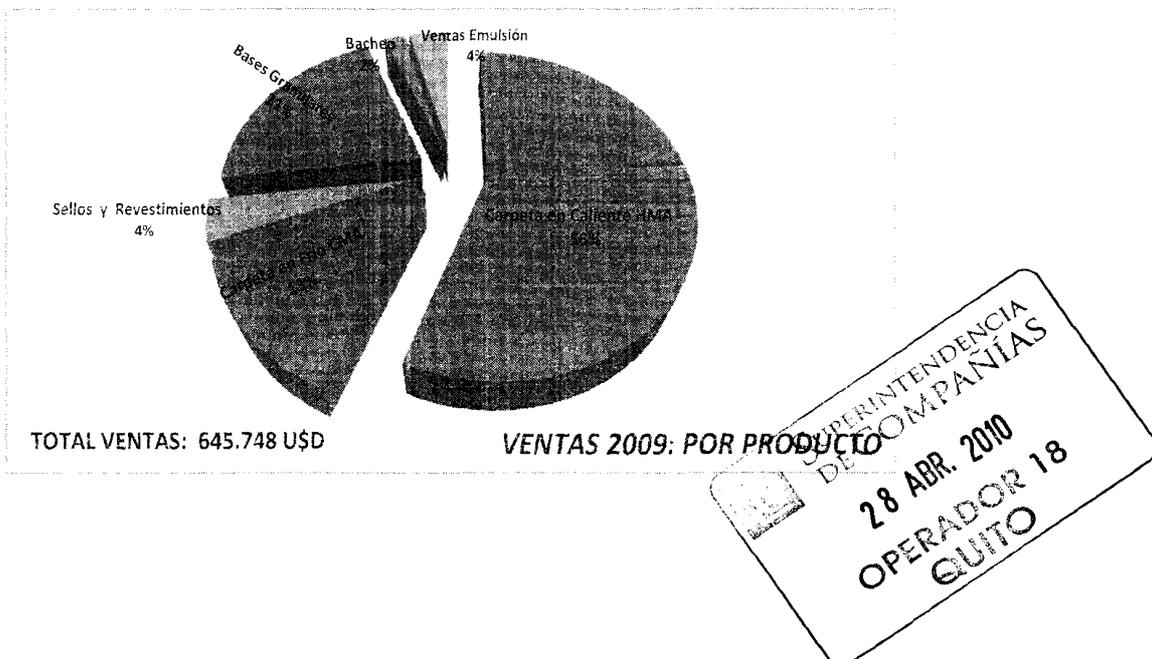
afianzar los conocimientos en construcción de capas granulares, experiencia que nos serviría de manera importante en los próximos meses.

A mediados de año, se logró finiquitar un contrato de aproximadamente \$.200.000, el más importante del año que fue la construcción de las vías de acceso y parqueaderos del Camposanto Metropolitano del Sur, obra ejecutada para la Constructora Rosero & Villacreses con capitales españoles del Grupo Serviexequia. La obra incluyó tanto el estudio, como el diseño y construcción del pavimento, en todas sus etapas, desde la excavación, capas granulares y asfálticas hasta la colocación del sello asfáltico final.

Esta experiencia lograda en construcción de capas granulares, también nos permitió lograr la obra de construcción de la pista atlética para el Colegio Juan de Salinas en Sangolquí, trabajo ejecutado para el Municipio de Rumiñahui.

En los últimos meses del año no se evidenciaron mayores cambios en el mercado de la construcción. El inminente cambio del gobierno local, influenciaron de manera dramática en la solicitud de obras por parte del Municipio. Culminamos el año con un recapeo en los parqueaderos del Quicentro Shopping, obra que nos causó bastantes complicaciones por la época en que se desarrolló, en Navidad, época en que el centro comercial era bastante concurrido. También se ejecutó un trabajo para el Hospital Militar de Quito.

En el año 2009 se alcanzaron ventas de \$.645.748, un 16% por debajo del presupuesto y un 21% inferior a las ventas que se habían logrado en el año anterior 2008. El siguiente cuadro muestra la composición de las ventas por producto:



Lo más relevante, son las ventas de más de \$.135.000 en la construcción de capas de afirmado de sub base y base granular, lo que representa más del 21% del total de las ventas y un 62% más que en año anterior. Pero la venta de carpeta de asfalto en caliente fue el producto más vendido en el año, representa el 56%, pese a que porcentualmente presentó una disminución de alrededor del 9%, con relación al año anterior 2008.

## II.- ANALISIS DE LOS RESULTADOS FINANCIEROS

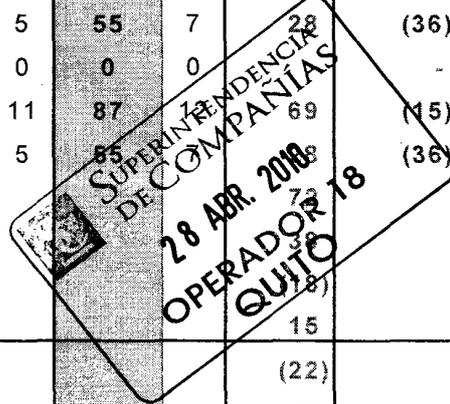
Las ventas de PCV en el año 2009 fueron inferiores en un 22%, con relación al año anterior. El costo de ventas, sin embargo, representó el 66% que comparándole con el año pasado tuvo un decremento del 50%, este costo se vio afectado en este año principalmente por dos variables:

- Una alta rentabilidad lograda en la venta de la Planta de Producción de Bitumix al granel y en sacos, debido a que los equipos y maquinarias en su mayoría, se encontraban prácticamente depreciados.
- Altos márgenes de utilidad, logrados en las obras de construcción de capas granulares.

La utilidad antes de participaciones e impuesto a la renta de PCV Cía. Ltda. fue de 73 mil dólares, 69% superior a lo logrado en el 2008. En general la rentabilidad de la empresa ha presentado una importante mejora en relación al año 2008.

En el siguiente cuadro se presentan los resultados operativos y algunos índices de PCV Cía. Ltda.:

Pavimentos y Construcciones Viales PCV								
Rubros	2008		2009				Variación	
			Actual		Presp		08 / 09	09/ prs09
	US x 1000	%	US x 1000	%	US x 1000	%	%	%
Ventas/Otros Ingresos	785		646		750		(18)	(14)
Costo de Ventas	646		431		554		(33)	(22)
Utilidad Bruta	139	18	215	33	196	26	54	10
Gastos Administrativos	53	7	65	10	61	8	22	6
Gastos de Ventas	34	4	42	6	46	6	23	(9)
Gastos Financieros	9	1	35	5	2	0	278	1.786
Utilidad Oper. Antes Imp.	44	6	73	11	87	12	69	(15)
Utilidad Neta Operativa	27	3	35	5	55	7	28	(36)
Gastos Corporativos	0	0	0	0	0	0		
Utilidad Antes de Imp.	44	6	73	11	87	12	69	(15)
Utilidad Neta	27	3	35	5	55	7	28	(36)
Capital de Trabajo	126		217				72	
Activos Totales	315		434				38	
Pasivos Totales	300		247				8	
Patrimonio	163		187				15	
Indice de Liquidez	1,8		1,4				(22)	
Indice Acido	1,1		1,2				13	
Rent. / Patrimonio	17%		19%				12	
No. Empleados	11		10				(9)	
Ventas x Empleado	59		75				34	
Relación Costos RRHH/ Ventas	13%		10%				(21)	



#### IV. PROYECCIONES PARA EL AÑO 2.010

El principal objetivo propuesto para el presente año es mejorar la rentabilidad y consolidar y fortalecer la organización de la empresa. Parte fundamental es el estudio y adquisición de equipos y maquinarias para la construcción de capas granulares y tratamientos superficiales, nichos de mercado que permitirían la diversificación y sobre todo, el cumplimiento de los presupuestos de venta propuestos.

Otro objetivo estratégico, es promocionar, publicitar y comunicar al mercado sobre los nuevos y los existentes productos de la empresa con proyecciones a lograr ventas superiores a I \$.1'200.000 en el año 2010 y mayores a los \$3'000.000 en los próximos cinco años. Para esto se presupuesta una inversión de \$.150.000, que representaría un 12% del total de ventas del año. Se pondrá énfasis en obras cuyos montos sean superiores a los \$.50.000.

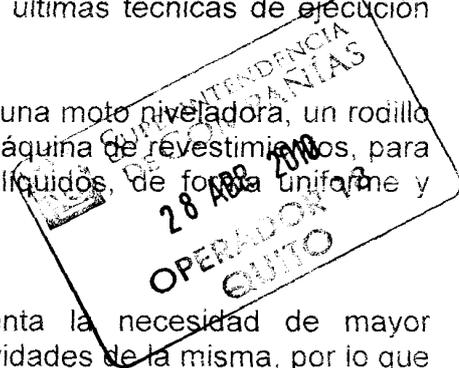
El presupuesto de ventas para el 2009 es de de \$1.227.116, que solamente se logrará ofreciendo el mejor producto, servicio y precio y con esto, posicionarnos como la mejor empresa en construcción de pavimentos en nuestro nicho.

El mejoramiento y optimización de la organización será prioritaria. Se insistirá en las instituciones públicas como la Emmap, Emmop, Consejo Provincial de Pichincha, ADC&HAS y con algunos municipios aledaños, como Cayambe, Rumiñahui, Machachi, entre otros. Se prevé un presupuesto del 60% del total de ventas en la consecución de obras públicas. Se pondrá énfasis en el portal de Compras Públicas INCOP.

La implantación de un nuevo sistema informático, permitirá optimizar las actividades administrativas, financieras y contables de la empresa. También, en organizar y mantener un equipo de alta movilidad y eficiencia que permita diferenciarnos de la competencia, por las metodologías y tecnologías utilizadas. Para esto se construirá una oficina móvil que acompañará en las obras, al personal administrativo. Será también necesario, mantenernos actualizados con las últimas técnicas de ejecución de obras viales.

Para esto se prevé el estudio y posible adquisición de una moto niveladora, un rodillo de compactación liso de 8 ton y la adecuación de la máquina de revestimientos, para la colocación de micro pavimentos y revestimientos líquidos, de forma uniforme y segura.

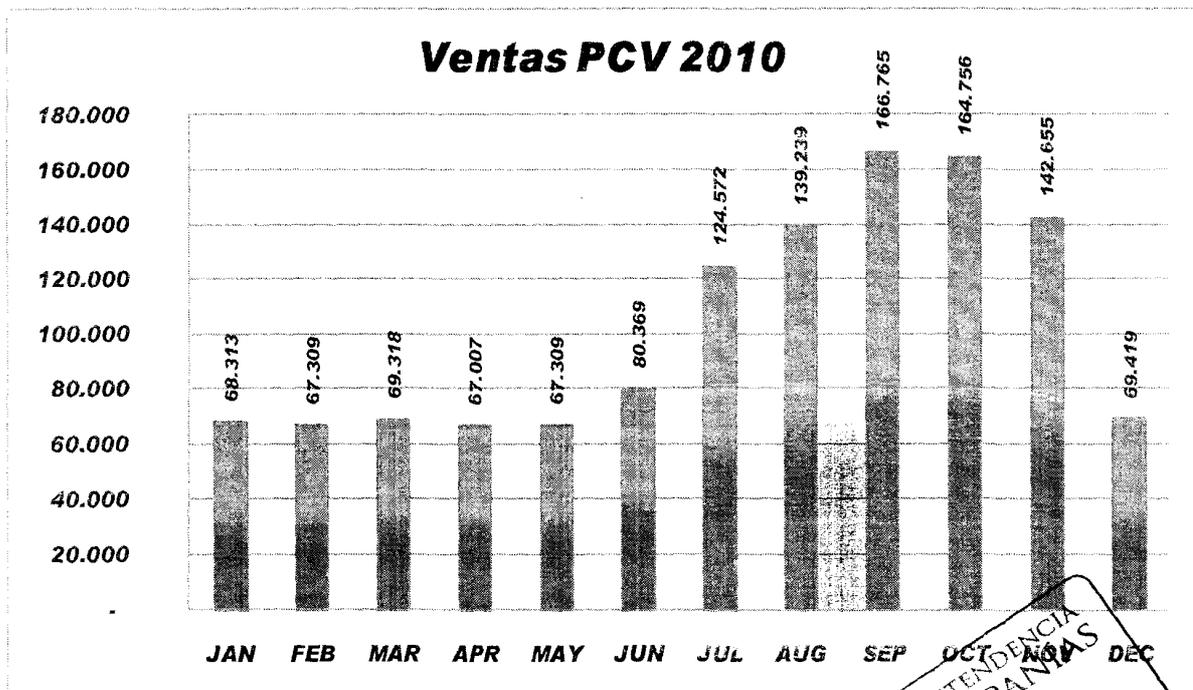
A medida que la empresa crece, también aumenta la necesidad de mayor productividad y eficiencia para el desarrollo de las actividades de la misma, por lo que es una necesidad continuar con el análisis de factibilidad para la adquisición del equipo necesario para la aplicación de tratamientos superficiales tipo slurry seal y micro pavimentos.



El presupuesto de ventas para el año 2010 es de USD \$ 1.227.116, compuesto de la siguiente manera:

PRODUCTOS	Miles de USD	%
Venta de Bitumix Sacos, al Granel y emulsión asfáltica.	36.050	3%
Colocación de Carpeta Asfáltica HMA.	701.250	57%
Colocación de Carpeta Asfáltica CMA.	133.556	11%
Sellos y Micro-pavimentos asfálticos.	56.250	5%
Estabilización, Bases y Rellenos.	300.000	24%
<b>Total</b>	<b>1'227.106</b>	<b>100%</b>

Y, las ventas para cada mes, se presupuestran de la siguiente manera:



Además de los objetivos mencionados y el cumplimiento de los presupuestos de ventas, se mencionan algunas de las principales actividades que se desarrollarán en este año y que está enfocado a mejorar la calidad, extender la garantía y cumplir a tiempo con las obras, entre otros objetivos:

- Mantenimiento de los márgenes de contribución de los productos y servicios brindados (25% Margen Bruto y Utilidad Neta del 8% aprox.).
- Fortalecer la organización mediante la contratación de un profesional competente en el área administrativa y en el área técnica de la empresa.

SUPERINTENDENCIA  
 DE EMPRESAS  
 28 APR 2010  
 09:18

13

- Organizar y mejorar sustancialmente la logística y el transporte.
- Implementar el mantenimiento preventivo de los equipos y maquinarias, logrando cero paradas por falta de mantenimiento.
- Establecimiento de un portal web y paginas amarillas on line, que promueva la empresa y sus productos.
- Estudios de factibilidad de adquisición de maquinaria para la construcción de capas granulares y de tratamientos superficiales para mantenimiento vial.

El cuadro siguiente, muestra las Inversiones planificadas a realizar en este año:

### Plan de Inversiones

- 1.- Estudio y Adquisición de equipo para construcción de capas granulares: Moto niveladora, rodillo de 8 toneladas y tanque de humectación. Inversión: U\$D. 135.000
- 2.- Puesta a Punto: Rodillo de compactación Neumático. Inversión: U\$D. 6.000
- 3.- Modificación de máquina de micro-pavimentos. Construcción de sistema inducido de desalojo del producto. Inversión: U\$D. 4.000
- 4.- Adquisición de Nuevo sistema informático contable. Inversión: U\$D. 5.000

Total inversión presupuestada: \$.150.000

### Cronograma de Inversión

Descripción	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
<b>Plan de Inversiones</b>												
Estudio y Adquisición de equipo para construcción de estructuras viales: Moto niveladora, rodillo de 8 ton y tanque de humectación	x	x	x	x	x	x	x					
Puesta a Punto: Rodillo de compactación Neumático		x	x									
Modificación de máquina de micro-pavimentos. Construcción de sistema inducido de desalojo del producto				x	x	x	x					
Adquisición de Nuevo sistema informático contable												x

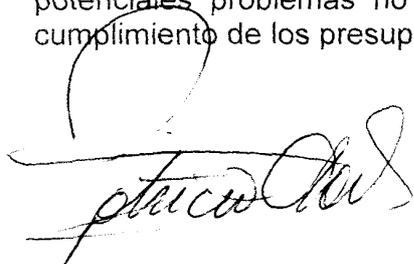


*Handwritten mark*

Adicionalmente se seguirá trabajando en la implementación del Sistema de Calidad, el cumplimiento del plan de entrenamiento y capacitación y el desarrollo profesional del personal administrativo y operativo de la empresa.

Se pondrá énfasis en el control exhaustivo de los costos y presupuestos de cada obra, que permitirá lograr la rentabilidad esperada. Previamente se optimizará el sistema de reportaje oportuno de cada obra o actividad realizada.

El año 2010 se presenta con grandes expectativas pero también con incertidumbre pues se trata de un año con bastante carga política. Esperamos que estos potenciales problemas no prosperen y permitan las actividades y sobre todo, el cumplimiento de los presupuestos planteados.



ING. PATRICIO CHAN G.  
Gerente General

