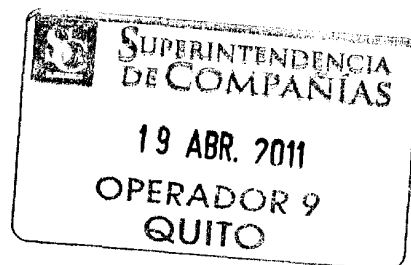




**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE
PAVIMENTOS Y CONSTRUCCIONES VIALES PCV CIA. LTDA.
A LA JUNTA ORDINARIA DEL
30 DE MARZO DEL 2011**

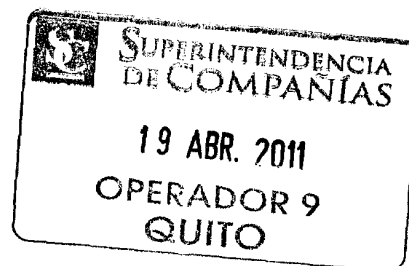
AÑO FISCAL 2010

ING. JUAN SEBASTIAN FIGUEROA



Contenido

Introducción	3
Análisis del Mercado.....	4
Marketing	6
Administración.....	6
Análisis de Resultados Financieros.....	6
Proyecciones 2011.....	8



Introducción

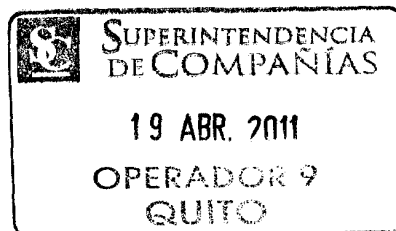
El año 2010 transcurrió sin mayores acontecimientos. Se mantiene el estado de incertidumbre ya que el gobierno central no define exactamente sus objetivos a largo plazo, o no comunica de manera coherente. Las señales, al menos, no son claras y están sujetas a lo circunstancial y a la euforia del presidente.

En lo político hubo tres acontecimientos principales. El primero, el inicio de un nuevo período presidencial, lo que ocurrió en enero luego de la reelección del Presidente Correa, en las elecciones de noviembre del 2009. El Presidente se posesionó para un nuevo período de cuatro años, que si lo llega a terminar acumularía siete años en el poder, lo que en forma continua superaría a cualquier otro presidente en los anales de la historia política ecuatoriana. El otro acontecimiento fue la sublevación de un regimiento de la policía en Quito, que aunque no tuvo intención de golpe de estado, el Presidente lo aprovechó para, haciéndose víctima, lograr el respaldo popular de sus electores y de algunos líderes políticos extranjeros. Estos, más el escándalo provocado por los negocios, con fondos públicos, del hermano del Presidente, fue lo más destacado en el campo político.

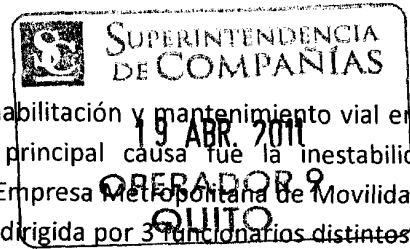
En lo económico, el gasto público se mantuvo alto, lo que inyectó liquidez al sistema financiero; esto impulsó la demanda de productos de consumo. Es así que sectores como el automotriz, el de electrodomésticos y otros productos de uso doméstico, principalmente importados, crecieron fuerte, a tal punto que al final del año la balanza comercial fue negativa en alrededor de mil millones de dólares. El crecimiento económico fue menor al proyectado por el gobierno, llegando solo al 2.7%. La inflación se mantuvo baja en el 3.7%. El precio del petróleo promedió los 80 dólares por barril, superior al proyectado en el presupuesto del estado, pero, por cuanto la producción disminuyó los ingresos por el petróleo, fueron más bajos que en el año anterior. Las remesas de divisas de los inmigrantes bajó en un 20% comparado con el año anterior. Para compensar la baja de ingresos y el abultado gasto público, el gobierno tuvo que acudir a préstamos del IESS y del gobierno Chino, pues otras alternativas de financiamiento como la del Banco Mundial no estaban abiertas.

En lo laboral, el gobierno tiene claro su objetivo: incrementar los salarios básicos y lograr que todo trabajador esté afiliado al IESS. Es un gobierno pro-obreros. Esto no afecta a las empresas formales y particularmente a las empresas medianas y grandes, pero sí afectará al sector artesanal, de la construcción, y agrícola: esto podría ser un factor inflacionario y de incremento del sector informal. Por otro lado, el gobierno ha dado claras demostraciones de ejecutar la obra pública a través de los gobiernos seccionales, o con empresas estatales del exterior en lugar de contratar con empresas privadas nacionales o extranjeras, dando así a entender que éste es un gobierno centralista.

Para PCV, este año fue de transición, con importantes cambios en la estructura administrativa y societarios. Sobre este tema comentaremos a continuación.



Análisis del Mercado



El año 2010 fue un año de poca inversión pública para la rehabilitación y mantenimiento vial en la ciudad de Quito por parte del Municipio Seccional. La principal causa fue la inestabilidad administrativa por parte de su unidad ejecutora la EPMMOP (Empresa Metropolitana de Movilidad y Obras Públicas); en menos de doce meses la EPMMOP estuvo dirigida por 3 funcionarios distintos, lo que restó continuidad y efectividad a los trabajos viales que se venían realizando en años anteriores.

Adicionalmente, el nuevo sistema nacional de contratación pública establece que los bienes o servicios que adquiera una entidad estatal, se los deberán realizar a través del portal de compras públicas, INCOP. El periodo que se necesita para que una entidad pública adquiera un bien o servicio el cual se inicia con la elaboración de los pliegos y culmina con la firma del contrato del adjudicatario es alrededor de 3 meses. Esto nos indica la lentitud a la que ahora están sometidas las entidades del estado para realizar su gestión.

Estos factores fueron influyentes para que la obra vial en nuestra ciudad tuviera un retraso importante, lo que ha ocasionado un deterioro casi completo de las calles y avenidas del distrito.

En cuanto a la ejecución de obras viales a por parte del Gobierno Provincial de Pichincha, esta también se vio mermada debido a que la entidad invirtió en maquinaria de construcción y mantenimiento vial a finales del 2009 y la puso en operaciones durante todo el año 2010, ejecutando obras bajo la modalidad de "Administración directa". Anteriormente ya se ha probado que la empresa pública no es eficiente en la operación y mantenimiento de equipos sofisticados de construcción como los adquiridos por esta entidad, por lo que se prevé que en el corto plazo se reactivarán las obras a través de la contratación de oferentes privados.

Otro proyecto de importancia para el país es la construcción del nuevo Aeropuerto de Quito, que sufrió una paralización de actividades de construcción desde marzo del 2010 debido a la renegociación del contrato firmado entre el Estado y los financistas.

En cuanto a las obras de infraestructura vial a nivel nacional, estas obras se han venido ejecutando de buena manera desde el año 2008 cuando el MTOP (Ministerio de Transporte y Obras Públicas) implementó el plan de emergencia vial "Relámpago I". Actualmente se construyen las troncales principales de la costa y oriente y se amplían y mejoran vías de circulación ya existentes a todo lo largo de la sierra norte y central. Este es un mercado muy cerrado y ya conquistado por empresas de muchos años de existencia en el medio y con un tamaño y equipamiento necesario para las mismas. Entre estas empresas podemos mencionar a Herdoiza Crespo Construcciones, Panavial, Hidalgo Hidalgo, Constructora Verdú, y pocas otras. El mercado de construcción vial de carreteras interprovinciales, es un limitante para nuestra empresa debido a que los equipos y experiencia necesarios para participar en este tipo de licitaciones públicas no son suficientes.

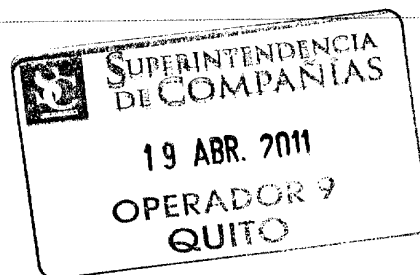
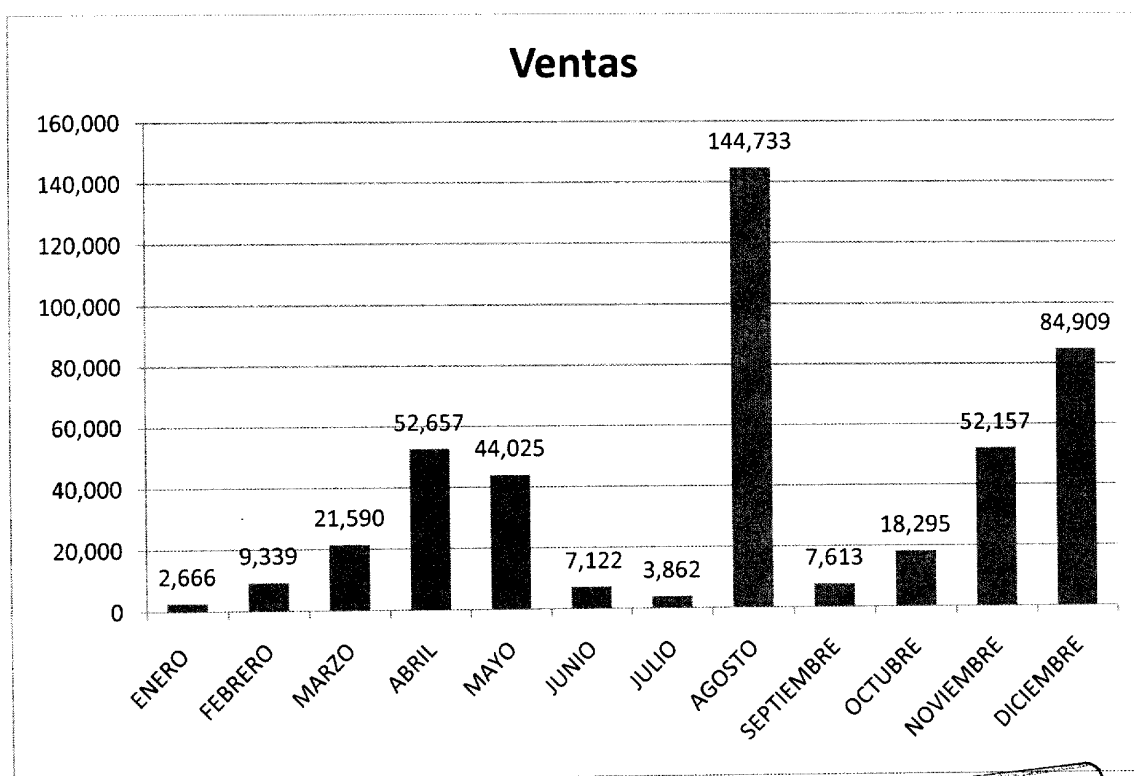
El mercado de la construcción vial privada se movió al mismo ritmo que años anteriores, con pocas empresas que utilizan los servicios de pavimentación asfáltica en estacionamientos, accesos vehiculares, ciclovías y bodegas. Este efecto se produce debido a que por un desconocimiento general del mercado sobre el uso de materiales asfálticos y sus ventajas, rapidez de aplicación y disponibilidad de contratistas que actuamos en el medio, se prefiere utilizar pavimentos articulados como son los adoquines y empedrados que son fáciles de obtener y no requieren de una mano de obra ni equipo de construcción calificado. Por otro lado, dentro de los clientes que conocen y utilizan pavimentos asfálticos, no se genera una cantidad de obra importante en el mercado que permita un crecimiento sostenido y deseado para la empresa.

El modelo económico del gobierno fue evidente, las instituciones públicas invirtieron en equipos y maquinaria de mantenimiento vial, situación que limitó la oferta de obras viales. El sector público no aportó con los recursos que en otros años se invirtió. Al final del año el gobierno terminó el periodo con un déficit presupuestario por lo que dejó de lado las inversiones.

El año 2010 fue un año de recuperación de la crisis internacional con un precio del petróleo que se podría calificar como razonable, sin embargo el porcentaje de subsidio que se mantenía al asfalto se redujo, razón por la cual el gobierno central limitó de manera considerable los recursos que se otorgan para construcción vial, concentrando los recursos financieros en el sector de la educación, vivienda y salud por lo que en el 2010 se observó la conclusión de obras viales que ya se venían ejecutando en años anteriores y más no en la contratación de nuevos proyectos.

Nuestros presupuestos de ventas no se cumplieron. Los cambios administrativos generados internamente en la empresa también causaron una semi paralización de las actividades afines al giro del negocio. Este fue un período de transición caracterizado por el aprendizaje y capacitación para todos quienes formamos el recurso humano de la compañía.

COMPOSICION DE VENTAS



Marketing

Debido a que el mercado al que se desea llegar, no es un mercado de consumo masivo y mas bien muy especializado, el mercadeo se lo realiza a través del contacto directo con el cliente y negociación directa.

Para el último semestre del 2010, con la nueva administración de la compañía, se empezó a difundir dentro del sector de la construcción pública los cambios que se han suscitado en la empresa con el fin de empezar a penetrar en este campo que es el deseado para los intereses de crecimiento que se prevén a futuro.

De igual manera, aprovechando los contactos y base de datos de los clientes del área vial de Chova del Ecuador, se dio a conocer al sector privado de la construcción vial, los servicios que se ofrecen por parte de PCV.

Administración

Durante el periodo 2010, la compañía sufrió cambios bruscos en su sistema administrativo y de operaciones. En enero ingresa el nuevo asistente administrativo de la empresa, en febrero se vincula el nuevo director de obras y en marzo se designó al nuevo Gerente General.

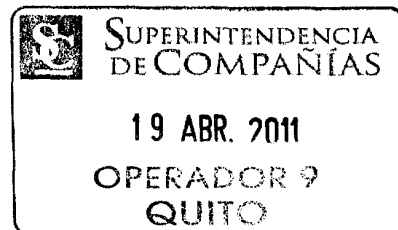
Todos estos cambios repercutieron en el flujo de estabilidad que tenía la empresa ya que se inició un periodo de aprendizaje y capacitación forzados para todo el recurso humano y en consecuencia una disminución en la velocidad de crecimiento de la misma.

Durante el último trimestre del periodo en evaluación, se empezó a observar el acomodo y asentamiento del personal en su asignación de funciones.

Análisis de los Resultados Financieros

El año 2010 fue un año de recuperación económica mundial; pero se evidenció la falta de inversión de parte del Estado ecuatoriano en obras viales, y los cambios causados en la compañía produjeron una disminución de ventas y actividades de la empresa durante este período. Por ello, los resultados de ventas se disminuyeron en relación al año 2009 en un 30%. El periodo fiscal se cerró con una pérdida de \$ 24.000 debido no solo al bajo volumen de ventas, pero también a cierres de cuentas pendientes y cuentas incobrables de años anteriores.

En el siguiente cuadro se presentan los resultados operativos y algunos índices de PCV Cia Ltda para el año 2010.



Pavimentos y Construcciones Viales PCV								
Rubros	2009		2010				Variación	
			Actual		Presup.		09/10	10/pre10
	US\$ x 1000	%	US\$ x 1000	%	US\$ x 1000	%	%	%
Ventas/Otros Ingresos	646		449		639		(30)	(30)
Costo de Ventas	431		348		510		(19)	(32)
Utilidad Bruta	215	33	101	23	128	20	(53)	(21)
Gastos Administrativos	65	10	71	16	76	12	10	(7)
Gastos de Ventas	42	6	16	4	35	5	(62)	(55)
Gastos Financieros	35	5	38	8	2	0	9	1,821
Utilidad Oper. Antes Imp	73	11	-24	-5	15	2	(133)	(262)
Utilidad Neta Operativa	35	5	0	0	10	1	(100)	(100)
Gastos Corporativos	0	0	0	0	0	0	-	-
Utilidad Antes de Imp.	73	11	-24	-5	15	2	(133)	(262)
Utilidad Neta	35	5	-24	-5	10	1	(168)	(353)
Capital de Trabajo	217		40				(442)	
Activos Totales	434		237				(83)	
Pasivos Totales	247		74				(233)	
Patrimonio	187		163				(15)	
Indice de Liquidez	1.4		1.3				(4)	
Indice Acido	1.2		1.2				(4)	
Rent. / Patrimonio	19%							
No Empleados	10		10				-	
Ventas x Empleado	79		34				(131)	
Relación costos RRHH/ Ventas	10%		17%				43	

Este decremento en las ventas nos ha llevado a la disminución de todos los índices financieros, especialmente al de capital de trabajo y al de Ventas por Empleado. Los índices de liquidez y prueba ácida han decrecido un 4% pero se siguen manteniendo dentro de los rangos aceptables para que el negocio se maneje sin problemas.

Se anexan los comentarios del comisario acerca de la gestión de la empresa en el año 2010 y su análisis del estado de resultados para este período fiscal.

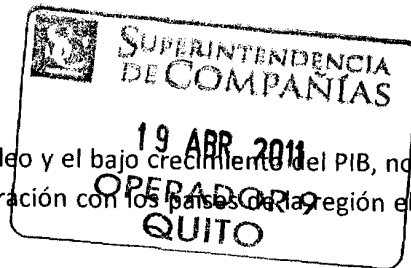


**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS**

**19 ABR. 2011
OPERADOR 9
QUITO**

Proyecciones 2011

El Ecuador afronta serios problemas de liquidez interna, desempleo y el bajo crecimiento del PIB, no se alcanzaron las metas propuestas por el gobierno y en comparación con los países de la región el Ecuador se mantiene rezagado.



La estimación de crecimiento del gobierno para el año 2011, es optimista con un dato del 5%, sin embargo estimaciones de otras entidades internacionales presentan indicadores más modestos. Es importante también destacar los planes del gobierno en relación con el estímulo que va a dar al mercado de la construcción, a través de los préstamos para vivienda que otorga el IESS, el nuevo banco del afiliado con los créditos para la construcción, y bonos de vivienda.

El endeudamiento público y la imposibilidad de conseguir fondos traerá como consecuencia una falta de liquidez, por lo que el gobierno ya ha anunciado que se contratarán obras públicas pagaderas con bonos del estado. Por este motivo no será un buen negocio trabajar en obras de mantenimiento vial bajo estas condiciones; las obras privadas como el nuevo aeropuerto de Quito deberá ser la prioridad en esta área de negocio.

Ante la situación de desempleo se considera que el gobierno seguirá invirtiendo en el sector de la construcción para estimularlo. Debido a la descentralización a través de los gobiernos seccionales se esperan inversiones importantes tras el repesamiento registrado durante los años 2009 y 2010.

La estrategia comercial de la compañía para el 2011 es clara. A pesar que existe una oportunidad de educar al sector privado sobre el uso de pavimentos asfálticos para ejecución de obras e incrementar el volumen de ventas en este ámbito, este mercado es muy pequeño como para esperar un crecimiento deseado de la compañía.

El mercado al que se enfocarán las ventas para el 2011 es el del sector público. Debido a que PCV no cuenta con experiencia necesaria en la hoja de vida, con trabajos realizados en el sector público y los equipos son limitados para realizar obras de tamaño considerable, PCV no podría participar en licitaciones con el estado de manera independiente, por lo que la alianza con empresas del medio más un aporte de capital para la adquisición de equipos de construcción serán el método de lograr la penetración en el mercado público.

La creación de consorcios con empresas constructoras de tamaño medio y complementario a nuestro negocio es la estrategia para la incursión en el sector público. Se han realizado acuerdos previos con dos compañías para trabajar conjuntamente en licitaciones para el Estado y de esta manera lograr experiencia en ejecución de obras a nuestra compañía que le permita licitar de manera independiente en el futuro.

Para el 2011 se proyecta adquirir una máquina de aplicación de Micropavimento utilizada para mantenimiento vial con su precio de alrededor de \$ 350.000, la cual se la comprará en alianza con la constructora Modelco, empresa con la cual se tiene el respaldo para trabajar en conjunto y cuenta con cinco años de experiencia en trabajos similares. Los trabajos con este tipo de maquinaria en la actualidad están teniendo mucha aceptación por la velocidad de construcción y el buen desempeño en las carreteras.

Por otro lado se considera la reestructuración de la maquinaria que actualmente dispone PCV con el fin de poder realizar obras de mayor volumen, lo que implica una inversión adicional para la compra de un rodillo Compactador Neumático y un tanque imprimador asfáltico.

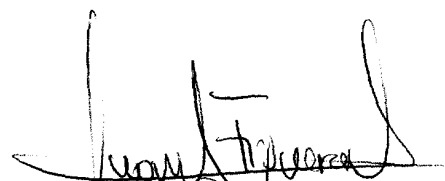
El incursionar a contratos de servicios en el sector público, implica riesgos muy altos como la recuperación del dinero en un tiempo de 3 a 6 meses dependiendo el monto del contrato y la

liquidez de la entidad contratante. Adicionalmente, la responsabilidad por ejecución de obras en la actualidad es un factor muy importante a considerar ya que el Estado se ha enfocado a traspasar la responsabilidad total por la calidad de la obra y sus diseños al contratista sin importar agentes externos como clima y estabilidad política y económica de la nación, esto ya ha causado actualmente rescisión de contratos de manera unilateral a compañías de prestigio en el medio o en su defecto la elevación de costos de trabajo y reparación de obras para el contratista sin ser reconocido este valor por la entidad contratante.

Finalmente dentro de las implicaciones que se incurren con la contratación pública, está la competencia desleal por parte de los competidores. Es un negocio en donde la corrupción se refleja como un ingrediente más para la consecución de obras y las coimas a funcionarios públicos se juegan bajo la mesa.

El año 2011, se estima lograr los siguientes resultados:

▪ Ventas	939.484
▪ Utilidad Neta	111.716


Ing. Juan Sebastian Figueroa
Gerente General

