

92.254

I.- INTRODUCCION

Este informe presento para dar cumplimiento con los estatutos de PCV Cía. Ltda. correspondiente al año 2006. Este año se caracterizó, durante el primer semestre, por la novelería del campeonato mundial de fútbol y, en el segundo, por la actividad política que se desarrolló con motivo de la elección para Presidente y diputados y para la renovación parcial de concejales y consejeros.

El buen recuerdo que queda del 2006 es el destacado rol que cumplió la selección del Ecuador en la Copa Mundial de fútbol, y la bonanza económica que vivió el país por los altos precios del petróleo, por el sustancial incremento de las remesas de los emigrantes que llegó a 2.800 millones de dólares y por un importante incremento en las exportaciones como consecuencia de la devaluación del dólar frente al euro, al yen y a la libra esterlina. Los buenos resultados de la economía ecuatoriana no fueron consecuencia de la gestión interna del gobierno del doctor Palacio, sino debido a factores exógenos. En general los índices que determinan la situación macroeconómica son muy buenos: la inflación llegó al 2.87% y el crecimiento económico a 4.3%. Sin embargo, los problemas internos relacionados con la educación, la salud, la seguridad y sobre todo la mala distribución de la riqueza, se mantienen.

El sector de la construcción tuvo un excelente desempeño durante este ejercicio, sobre todo en la ciudad de Quito. Ayudó la apertura por parte de los bancos para financiar las adquisición de inmuebles, tanto por los plazos a los que se puede contratar, cuanto por las tasas de interés que se ubicaron en alrededor del 11% para préstamos hipotecarios. También las obras de infraestructura como alcantarillado y agua potable mantuvieron la misma dinámica del 2005. Sin embargo, el mantenimiento y construcción de la red vial principal del Ecuador, que no está concesionada, tuvo muy poca inversión.

El comercio de autos y electrodomésticos se mantuvo en un nivel alto, así como el negocio de las telecomunicaciones, especialmente la móvil. El sector bancario terminó con uno de sus mejores años en cuanto se refiere a las utilidades alcanzadas.

Para PCV Cía. Ltda., el 2006 no fue como se esperaba. Logramos apenas un 70% del presupuesto que nos habíamos fijado, lo que representó un 15% menos en ventas con relación al 2005. A continuación detallamos las actividades de la empresa durante este ejercicio.

I. ANÁLISIS OPERACIONAL.-

Para el año 2006 nos propusimos lograr, entre otros, tres grandes objetivos: Lograr contratos con entidades públicas con montos superiores a los \$50.000, la reubicación de la planta de producción y la adquisición de un rodillo de compactación, entre los más importantes. Sin embargo, el año 2006 se caracterizó por ser un año muy complicado para nuestra empresa, debido fundamentalmente a una marcada recesión en el mercado vial, una fuerte influencia del clima invernal en la ejecución de las obras durante todo el primer semestre y una marcada iliquidez de la empresa.

Si bien el año no estuvo marcado por la incertidumbre política, existieron algunos factores que influyeron de manera muy importante en los resultados de la empresa, siendo quizá el más relevante el altísimo incremento que sufrió el asfalto, lo que originó la disminución de la utilidad presupuestada para el ejercicio. También, el mantenimiento correctivo que requirieron varias maquinarias de la empresa, llevaron a gastos no presupuestados cercanos a los \$21.000.

En el primer semestre, marcado por la iliquidez de la empresa, tanto por la falta de pago de dos cuentas importantes, la del Municipio de Latacunga y la del Ing. Mauricio Rosales como por la falta de obras en esta temporada, sumado a la crudeza del invierno, influyeron negativamente en el cumplimiento de los presupuestos que se plantearon. Se lograron ventas por \$119.000, mientras que el presupuesto era de \$.308.000, apenas un 40% de lo planteado. Esto obligó a revisar el presupuesto del segundo semestre y a cambiar algunos objetivos planteados, como no comprar el rodillo de compactación.

De todas maneras, nos instalarnos en la nueva planta de la empresa, lo que permitió vencer algunos problemas de espacio que se tenían. Se invirtieron más de \$20.000 en la nueva instalación, incluyendo las instalaciones eléctricas que se culminaron en Agosto.

Los trabajos de colocación de carpeta asfáltica en conjuntos residenciales de clientes recurrentes como Construir Futuro S.A. y la EMAAP-Q con trabajos de alcantarillado y agua potable en varios sectores de Quito y la construcción de varias ciclo-vías en el sur de la ciudad, marcaron el inicio del año. Se presentaron a licitación importantes proyectos de la EMOP-Q, sin embargo, dentro de las condiciones de contratación, se establecía la necesidad de que la empresa contratista tenga planta propia de producción de mezcla en caliente, esto limitó la participación e influyó sobre los resultados esperados, pese a las estrategias ejecutadas para acercarnos a esta institución.

El segundo semestre cambió radicalmente, siendo una época que se caracterizó por grandes obras con entidades públicas. Se inició el semestre con la repavimentación de una importante vía en Carapungo, obra

realizada para la Administración Calderón a través de los promotores de Casales Buenaventura. Esta obra, ejecutada con mezcla en caliente, permitió sobrepasar el presupuesto del mes de Julio. Gestiones realizadas en el Municipio de Cayambe permitió la participación en un concurso, el cual ganamos, convirtiéndose en el mas grande proyecto que ejecutábamos con un monto superior a los \$.125.000. Sin embargo, dos factores demoraron el inicio de la obra, el altísimo incremento del precio del asfalto y la crudeza del invierno. El inicio se dio en agosto, culminando a finales de octubre. Este tercer trimestre del año, marcó un récord de ventas con más \$215.000 en ventas.

La promoción en revistas especializadas de la Cámara de la Construcción y el Colegio de Ingenieros Civiles y Arquitectos, en las guías telefónicas, como también la gestión personalizada, permitieron cerrar negocios con instituciones privadas y públicas como la Universidad Central del Ecuador, Embajada de los EEUU y varios profesionales, también lograr algunas obras con clientes anteriores, como la UIDE, CCI, Quiport, Construir Futuro, etc.

Los problemas de fisuraciones y craqueos de la carpeta en frío, que se habían presentado en el año anterior, requirieron mantenimientos y reparaciones adicionales en este año, trayendo como consecuencia la anuencia de los clientes a utilizar este producto y gastos imprevistos, afectando los resultados.

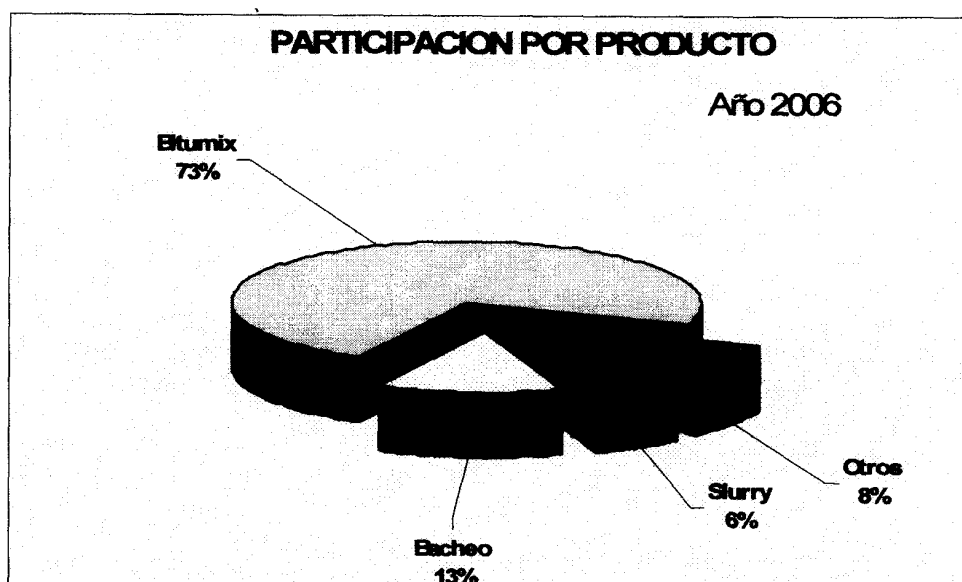
Estos problemas con la mezcla en frío obligaron al uso casi total de mezcla en caliente provista por la compañía TEA, quienes, al ser la única alternativa válida de proveeduría, impusieron precio y disponibilidad. Se adquirieron mas de \$.125.000 de mezcla en caliente.

Los esfuerzos para lograr una emulsión asfáltica de mejor performance para mezclas asfálticas no tuvieron los resultados esperados. Este objetivo se lo había planteado en el Plan de Negocios y fue postergado para el año 2007.

Importantes fueron también, las ventas directas de materiales asfálticos, siendo las más trascendentes las realizadas a la EMAAP-Q y a varios contratistas y constructores de la misma, materiales utilizadas en la reposición de carpetas asfálticas en trabajos de saneamiento. Este año se decidió no contratar con esta institución por asuntos de rentabilidad, sin embargo, se promovieron algunos cursos y charlas para que la misma institución realice las reposiciones. Los resultados de ventas directas, aunque mínimos, poco a poco fueron ganando importancia.

En el año 2006 la compañía alcanzó un total de ventas de \$. 405.237, casi un 15% menos que el año anterior y un 37% por debajo del presupuesto planteado, repartidos de la siguiente manera:

13



El rubro Otros, se refiere a la venta de productos, principalmente de emulsión asfáltica y mezcla al Municipio de Cayambe, Quiport y Riascos & Riascos y al mejoramientos de suelos y conformación de bases y sub-bases granulares.

III.- ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS FINANCIEROS

El año 2006 fue un año irregular para PCV Cía. Ltda., pues no se logró superar los presupuestos establecidos para el año, con un 15% por debajo de las ventas del año anterior y un 37% por debajo de los presupuestos que se habían planteado.

La empresa no creció en ventas, pero si en infraestructura; las nuevas instalaciones de la Planta, permitirán una mejor organización y un mejor producto para nuestros clientes.

La utilidad neta lograda en el ejercicio fue de \$13.920,83 que representa un 3.44% de las ventas.

El estado de pérdidas y ganancias y algunos índices, se presentan en el cuadro siguiente, mostrando la variación respecto al 2005:

RUBRO	2005	2006	% / Ventas	% Variación
VENTAS	479	405		-15%
COSTO DE VENTAS	365	335	83%	
UTILIDAD BRUTA	114	71	17%	
UTILIDAD NETA	26	14	3,4%	
CUENTAS POR COBRAR	89	84		
INVENTARIOS	28	36		
CUENTAS POR PAGAR	64	71		
ACTIVOS TOTALES	285	267		-6%
UTILIDAD NETA / ACTIVOS	9%	5%		-44%
CAJA / BANCOS	25	0,2		
ÍNDICE DE LIQUIDEZ	1,18	1.28		
NÚMERO DE EMPLEADOS	10	8		-20%

IV. PROYECCIONES PARA EL AÑO 2.007

El principal objetivo propuesto para el presente año es lograr mejorar la estructura financiera de la empresa, controlando en forma pormenorizada los costos y gastos de cada obra, y asegurando la recuperación de los saldos de cada obra. También lograr ventas de al menos \$584.000, que solamente se logrará ofreciendo el mejor producto, servicio y precio y con esto, posicionarnos como la mejor empresa en pavimentos asfálticos en frío. Entonces se insistirá en desarrollar la mejor mezcla y el mejor sello, en base de emulsión asfáltica junto con nuestro proveedor. Se insistirá en las instituciones públicas como la EMOP-Q, EMAAPQ, MOP, ANDINATEL, ADC&HAS, Concejo Provincial de Pichincha y en algunos municipios aledaños, como Cayambe, Machachi, entre otros, sin descuidar a las instituciones educativas como la UIDE, Universidad Central, etc.

Se mantendrán los comités de gestión, que buscarán como parte fundamental la ejecución del plan de negocios que en este año se fundamentó en el cuadro de mando integral o balanced scorecard, así como en todas las actividades promocionales encaminadas a cumplir con el objetivo de ventas. También, en mantener un equipo de alta movilidad y eficiencia y diferenciarnos de la competencia, por las metodologías y tecnologías utilizadas. Será necesario entonces, mantenernos actualizados con los últimos avances tecnológicos viales.

La participación en los diferentes gremios relacionados con nuestra actividad como la Cámara de la Construcción, AEMA, CICP y otros, la afiliación a revistas técnicas y visitas a empresas relacionadas con el negocio en el exterior, permitirá informarnos y mejorar continuamente los productos y servicios.

Otra de las prioridades establecidas para este año 2007 y fundamental para lograr los objetivos, es lograr el posicionamiento de la mezcla asfáltica Bitumix® y del sello asfáltico Sealmix® en el mercado. Para esto, se continuará con los ensayos y pruebas necesarias, hasta lograr el mejor producto con la mejor tecnología y costo. El presupuesto de ventas de estos productos es superior al 85%, por lo que será de gran importancia crear las facilidades necesarias para lograr el objetivo planteado.

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 realizar algunas mejoras en la planta de producción. Esto demandará una inversión que incluye también la adquisición de equipos básicos para el control de calidad de los productos, a finales del año. Se realizará un análisis de factibilidad para la adquisición de una planta de mezcla en caliente, producto muy bien aceptado en el mercado vial.

B

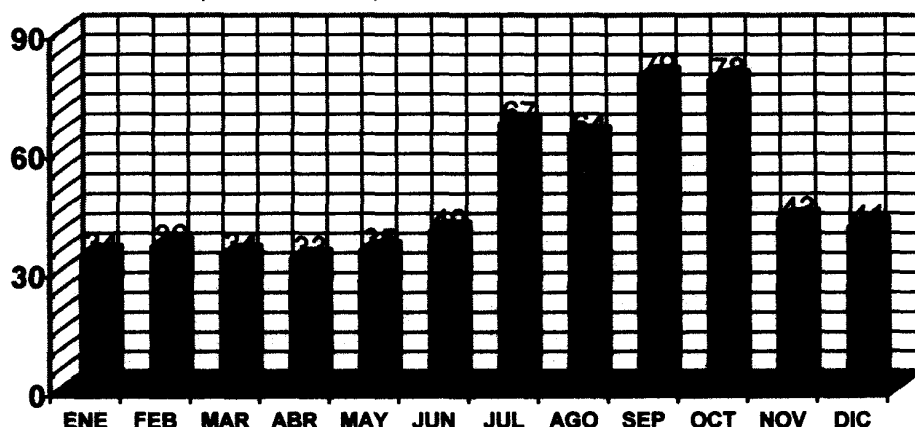
La adquisición de un equipo para la compactación de los materiales granulares y asfálticos a finales del primer semestre, permitirá afianzar y mejorar la calidad de las obras que se ejecutan en el nicho de carpetas asfálticas, que ocupa más del 60% en el presupuesto del año

El presupuesto de ventas para el año 2.007 es de U\$D \$ 583.700, compuesto de la siguiente manera:

PRODUCTOS	Miles de U\$D	%
Venta de Mezcla Bitumix	69	12%
Colocación de Carpeta Asfáltica	368	63%
Sellos y Micro-pavimentos asfálticos	58	10%
Estabilización, Bases y Rellenos	12	2%
Bacheo y Reposición de Zanjas	38	7%
Prefabricados de Hormigón	25	4%
Otros: Ventas directas y servicios	14	2%
Total	584	100,0%

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

VENTAS PRESUPUESTADAS: AÑO 2007



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:

- Mejoramiento de la capacidad de la planta de producción.
- Adquisición de un rodillo de compactación vibratorio.
- Promoción de la empresa, a través de cd's, fliers, bípticos, etc., llegando a los principales usuarios. También a través de la promoción corporativa, mejorando la imagen.
- Iniciar actividades comerciales con prefabricados de hormigón.

17

- Organizar y mejorar sustancialmente la logística y el transporte.
- Implementar el mantenimiento preventivo de los equipos y maquinarias, adecuando un área de mantenimiento en la Planta.

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

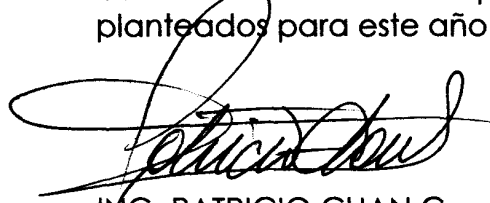
Cuadro de Inversiones 2007 (Valores en U\$D):

Rubro	1r. Trimestre	2o. Trimestre	3r. Trimestre	4o. Trimestre
Sistema de Transmisión de Datos y Comunicaciones			8.500	
Optimización de la Planta de Producción	3.000			
Adquisición de rodillo de compactación liso		40.000		
Adquisición de equipos de medición y ensayo				2.500

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, entre las principales actividades administrativas.

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

El año 2007 se presenta con grandes expectativas y pese a ser un año político, confiamos en que se permitan las actividades y crezca la inversión a nivel general. La competencia en este negocio es bastante diversa y complicada, sin embargo, creemos que siendo eficientes e innovadores, si optimizamos los recursos con que contamos y aprovechamos del conocimiento técnico que poseemos, se puede conseguir los objetivos planteados para este año.



ING. PATRICIO CHAN G.
Gerente General