



INFORME DE GERENCIA

PAVIMENTOS Y CONSTRUCCIONES VIALES
PCV Cia. Ltda.

A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DEL

12 DE MARZO DEL 2.008

J. PATRICIO CHAN G.
Gerente General

ÍNDICE

- I. INTRODUCCIÓN
- II. ANÁLISIS OPERATIVO
- III. ANÁLISIS FINANCIERO
- IV. PROYECCIONES PARA EL AÑO 2.008

ANEXOS

- A.- ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
 - B.- BALANCES
-

INTRODUCCION

Tal como se esperaba, el año 2007 fue un año en el que prevaleció la incertidumbre. En enero se posesionó el Presidente Correa. En su discurso inaugural enfatizó la necesidad que tiene el Ecuador de un cambio estructural; sin embargo, no definió el camino para conseguir el cambio propuesto. Convocó a un plebiscito para que el pueblo ecuatoriano apruebe la convocatoria a Asamblea Constituyente, la que debería establecer las bases y doctrina de la nueva república. El plebiscito se realizó en el mes de mayo. Desde esta fecha el Presidente lideró una campaña política para lograr la mayoría del movimiento político Alianza País en la Asamblea Constituyente. En octubre se realizó la elección de los asambleístas y como estuvo previsto, Alianza País logró amplia mayoría. La Asamblea Constituyente se instaló en Montecristi el 20 de noviembre y hasta finales del año, no hizo otra cosa que organizarse y en los últimos días aprobar una ley controversial conocida como La Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria.

El Presidente logró mantener un alto rating de popularidad, en base a fuertes críticas a los banqueros, a los partidos políticos, a los medios de comunicación y a algunos líderes políticos como el alcalde de Guayaquil Jaime Nebot, Álvaro Noboa y Lucio Gutiérrez. El Presidente demostró tener dotes de energía para estar presente en gabinetes itinerantes en varias provincias, en viajes al exterior, en jornadas largas de trabajo diario y en dar fogosos discursos en contra de sus detractores. Consecuencia de esto, al finalizar su primer año mantuvo el liderazgo, respetado por unos por su facilidad de palabra, el cumplimiento de algunas ofertas de campaña, a su inteligencia y preparación académica, aspectos estos que son apreciados sobre todo por los jóvenes y por personas de baja preparación.

Por otro lado el presidente es fuertemente criticado por concentrar el poder alrededor de él, por no someterse a la constitución que él juró, por no definir la dirección del cambio que quiere dar y por la intolerancia a la oposición.

En lo económico, la inflación fue del 3.32%; el crecimiento económico fue del 2.85%, inferior al pronosticado que fue del 4.2%. A pesar del incremento del precio del petróleo, que al finalizar el año llegó a casi 100 dólares por barril, se tuvo un decrecimiento en los ingresos por su exportación debido a la baja en el volumen de producción.

Las exportaciones de otros productos, banano, camarón, cacao, etc. se incrementaron, además que lograron diversificar los mercados aprovechando la devaluación del dólar frente al euro y al yen. Las remesas de los emigrantes se mantienen altas, llegaron a los 3.000 millones de dólares en este año.

Para PCV Cía. Ltda., el 2007 fue un buen año, a pesar de que no se logró el presupuesto planteado inicialmente, se logró un 84% del presupuesto que nos habíamos fijado, lo que representó un 20% más en ventas con relación al 2006.

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

I. ANÁLISIS OPERACIONAL.-

Para el año 2007 nos propusimos lograr, entre otros, tres grandes objetivos: poner en marcha la producción de Bitumix en la nueva planta; implantar un sistema de comunicaciones en la misma y la adquisición de un rodillo de compactación, entre los más importantes.

El año 2007 se inició con una marcada iliquidez de la empresa, dado específicamente a que no se pudo recuperar en el primer trimestre, los saldos adeudados por los Municipios de Latacunga y de Cayambe, ciudades donde se habían ejecutado obras de vialidad, en el 2006. Se gestionó y se logró la participación de la Cámara de la Construcción de Quito y el Colegio de Ingenieros Civiles de Pichincha, para que nos apoyen en la búsqueda de solución de estos problemas; sin embargo, esto no dio éxito.

El año estuvo marcado por varios eventos políticos y por ende de incertidumbre; y de un marcado invierno en el primer semestre, lo que influyó para que el presupuesto anual no se cumpla. En el segundo semestre se logró recuperar con algunas importantes obras.

En el primer semestre se inició con obras de bacheo en Riobamba, Salcedo y Ambato, todas ellas para un contratista de Andinatel. Anteriormente se había promocionado con algunos contratistas de esta institución. Fue muy satisfactorio lograr y ejecutar estas obras. También las gestiones realizadas con la EMDUQ o Innovar UIO, resultaron positivas, ejecutándose trabajos de vialidad para un gran proyecto de vivienda en Pomasqui, al norte de Quito. Un trabajo de reposición asfáltica realizado en San Juan de Cumbayá para la EMAAP-Q representó la obra más importante de este primer semestre.

Otros logros en este semestre fueron las ventas directas logradas para clientes importantes como Holcim, Tagsa, Obraciv, ADC & HAS, EMAAP, Cueva & Cueva y otras. Obras importantes fueron también las logradas con un convenio firmado con el Municipio de Rumiñahui, para la restauración de varias canchas y vías de ingreso de las escuelas y barrios del cantón.

Las ventas totales en este primer semestre fueron de \$.198.200, un 7% por debajo del Presupuesto planteado.

Nuevos problemas de fisuraciones y craqueos de la carpeta en frío a partir de emulsión asfáltica, que se había colocado en años anteriores, requirieron mantenimientos y reparaciones adicionales en este año, trayendo como consecuencia la desconfianza de los clientes a utilizar este producto. En este año, estas reparaciones representaron alrededor de 1% del total de ventas, valor muy por debajo del año anterior, que sobrepasó el 5% de las ventas de ese año.

Estos problemas repetitivos con la mezcla en frío obligaron al uso casi total de mezcla en caliente con la única alternativa válida de proveedor: TEA, quienes impusieron precio y disponibilidad. Se adquirieron mas de \$.150.000 de mezcla en caliente en el 2007.

El segundo semestre cambió radicalmente, siendo una época que se caracterizó por grandes obras. Se inició el semestre con obras adicionales de clientes recurrentes como lo es, Construir Futuro y el Municipio de Rumiñahui. También se firmó un

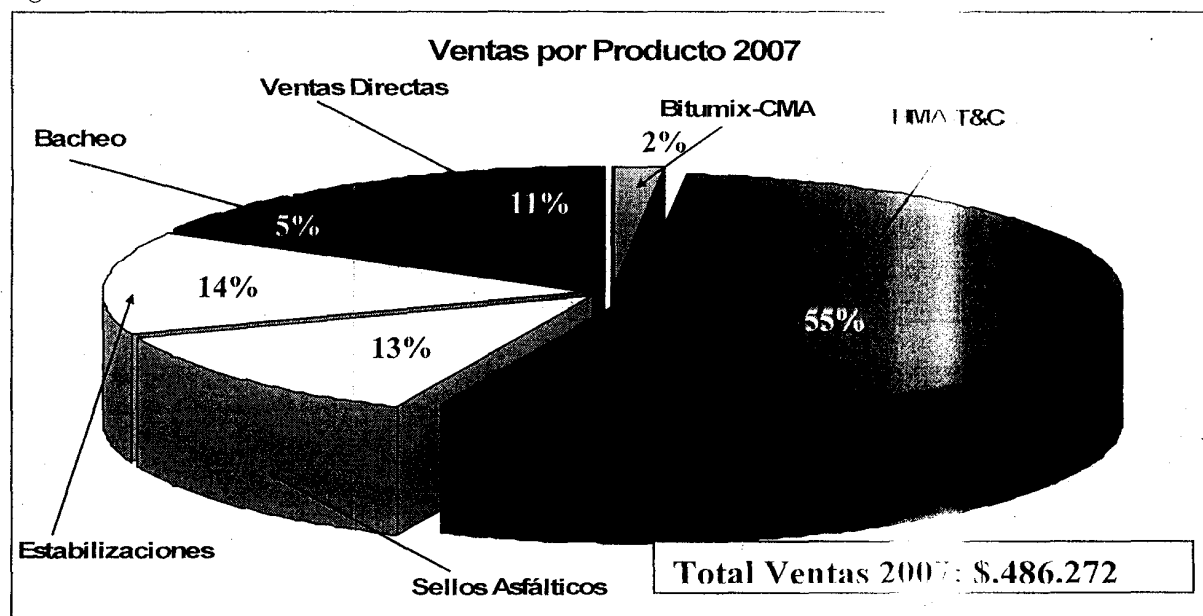
contrato con la EMDUQ, quien promociona y construye la Ciudad Quitumbe en el Sur de la ciudad. Esta obra, la pavimentación de la Av. Amaru Nan, fue la obra mas completa construida por la empresa, pues consideró desde el replanteo de la vía, levantamiento topográfico, la excavación, colocación de varias capas de material granular y capa de rodadura, también la construcción del alcantarillado, bordillos y veredas laterales.

Continuamos con la promoción de los productos y servicios de la empresa, en revistas especializadas de la Cámara de la Construcción y el Colegio de Ingenieros Civiles y Arquitectos, en las guías telefónicas, guías de la construcción, etc., lo que nos permitió cerrar negocios adicionales con instituciones privadas y públicas como el Cuerpo de Ingenieros del Ejercito (Vía Papallacta-Baeza), Euro Home, Habitar-Ecuador, Constructora Mixser, JCR Fundiciones y varios profesionales.

Obras en este semestre fueron también la construcción de una ciclo vía en el Parque Las Cuadras y otra, en la Ciudadela Jipijapa al norte, reposiciones de carpeta en varios sitios de Quito, Lumbisí y Cumbayá y la mas importante del año, la pavimentación de las vías de acceso y parqueaderos de la Nueva Embajada de los Estados Unidos en Quito, obra de más de \$200.000, que no se pudo concluir en este año, por solicitud del cliente, lo que no nos permitió alcanzar el presupuesto de ventas propuesto. Obra trascendente fue un mantenimiento preventivo/correctivo realizado en una urbanización en Cumbayá. Se probó que los productos aplicados significaban una excelente alternativa de solución para los pavimentos antiguos, lo cual nos abrió el camino para un nuevo nicho, el de reparación y/o mantenimiento de vías.

Persistieron los problemas en la refinería estatal de petróleo, produciéndose escasez de asfalto en algunas épocas del año.

En el año 2007 se alcanzó ventas de \$.490.549, un 16% por debajo del presupuesto, pero un 17% superior a las ventas que se habían logrado en el año anterior 2006. El siguiente cuadro muestra lo indicado:



El rubro Ventas Directas, se refiere a la venta de productos, principalmente de emulsión asfáltica, Polibrea y mezcla asfáltica en frío al Municipio de Cayambe, de Rumiñahui, ADC & HAS, Holcim, Tagsa, Quiport y Cueva & Cueva, Obraciv, etc.

III.- ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS FINANCIEROS

El año 2007 fue un año regular para PCV Cía. Ltda., pues no se logró superar los presupuestos establecidos para el año, con un 20% por debajo de los presupuestos que se habían planteado, pese a que se superó las ventas del año 2006, con mas del 20%.

La empresa creció en ventas, también en infraestructura: las nuevas instalaciones y oficinas de la empresa, permitieron una mejor organización y por ende mejorar el servicio a nuestros clientes.

La utilidad neta lograda en el ejercicio fue extraordinaria \$45.979.89 que representa un 9.5% de las ventas, porcentaje que superó el presupuesto que se había planteado en cerca del 13%. Una administración y control mucho más minucioso de las cuentas y gastos de la empresa durante todo el año, permitió estos resultados. También la disminución importantísima en las horas extras, desperdicios y mala calidad en la ejecución de las obras. Parte fundamental también lo fue, la disminución en el mantenimiento correctivo de los equipos.

El estado de pérdidas y ganancias y algunos índices, se presentan en el cuadro siguiente, mostrando la variación respecto al 2006:

RUBRO	2006	2007	% / Ventas	% Variación
VENTAS	405	486	20%	20%
COSTO DE VENTAS	335	349	72%	
UTILIDAD BRUTA	71	138	28%	
UTILIDAD NETA	14	46	9.5%	229%
CUENTAS POR COBRAR	84	88		
INVENTARIOS	36	96		
CUENTAS POR PAGAR	71	92		
ACTIVOS TOTALES	267	301		+13%
UTILIDAD NETA / ACTIVOS	5%	15%		+200%
CAJA / BANCOS	0,2	16		
ÍNDICE DE LIQUIDEZ	1.28	1.62		21%
NÚMERO DE EMPLEADOS	8	14		+75%

IV. PROYECCIONES PARA EL AÑO 2.008

El principal objetivo propuesto para el presente año es optimizar la estructura financiera de la empresa, manteniendo el control de los costos y gastos de la empresa y de cada obra, y asegurando la recuperación de los saldos de cuentas por cobrar de cada obra. Se pondrá énfasis en los términos contractuales establecidos, para lograr altos anticipos y asegurar la recuperación de los saldos.

También lograr ventas de al menos \$650.000 (+30% 2007), 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. Entonces se insistirá en desarrollar la mejor mezcla y el mejor sello, en base de emulsión asfáltica junto con nuestro proveedor y utilizar las mejores técnicas en la ejecución de las obras. El mejoramiento y optimización de la organización será prioritaria. Se insistirá en las instituciones públicas como la EMOP-Q, EMAPQ, ANDINATEL, ADC&HAS, Concejo Provincial de Pichincha y en algunos municipios aledaños,

como Cayambe, Rumiñahui, Machachi, Latacunga, 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. La implantación de un sistema ERP en el primer semestre, 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. Será necesario entonces, mantenernos actualizados con las últimas técnicas de ejecución de obras viales.

La participación en los diferentes gremios relacionados con nuestra actividad como la Cámara de la Construcción, 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 2008 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. El presupuesto de ventas de estos productos es superior al 25%, por lo que será de gran importancia crear las facilidades necesarias para lograr el objetivo planteado.

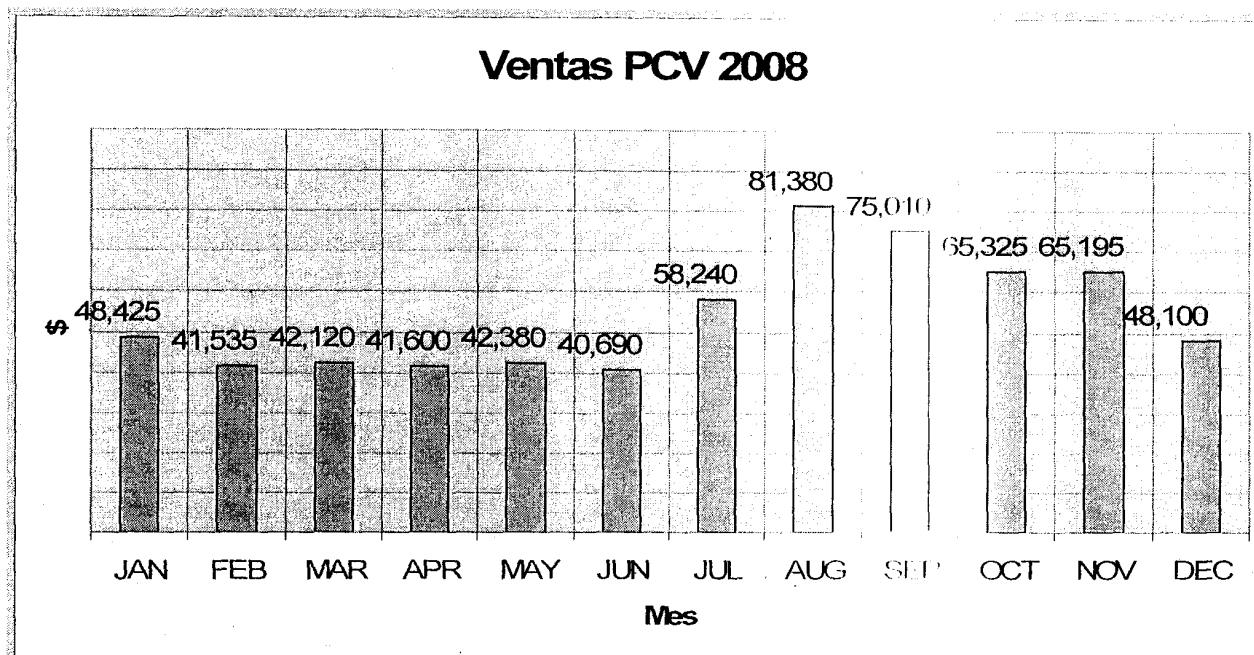
A medida que la empresa crece, también aumenta la necesidad de mayor productividad y eficiencia para el desarrollo de las actividades de la misma, por lo que es una necesidad realizar algunas mejoras en la planta de producción. Esto demandará una inversión que incluye la adquisición de equipos básicos para el control de calidad de los productos. Se realizará un análisis de factibilidad para la adquisición de una planta de mezcla en caliente, producto muy bien aceptado en el mercado vial.

La adquisición de un equipo para la compactación de los materiales granulares y asfálticos en el 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 (57000 m2).

El presupuesto de ventas para el año 2.008 es de U\$D \$ 650.000, compuesto de la siguiente manera:

PRODUCTOS	Miles de U\$D	%
Venta de Mezcla Bitumix-CMA	68.250	11%
Colocación de Carpeta Asfáltica HMA	297.500	46%
Colocación de Carpeta Asfáltica CMA	97.500	15%
Sellos y Micro-pavimentos asfálticos	54.000	8%
Estabilización, Bases y Rellenos	26.688	4%
Bacheo y Reposición de Zanjas	59.400	9%
Prefabricados de Hormigón	26.400	4%
Otros: Ventas directas y Servicios	20.262	3%
Total	650.000	100%

Y, las ventas para cada mes, se presupuestan 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 9% aprox.)
- Fortalecer la organización mediante la contratación de profesionales competentes en el área de la planta, de las obras y de las ventas.
- Estudio de factibilidad de apertura al capital externo para la financiación y consolidación financiera de la empresa.
- Mejoramiento de la capacidad y facilidad de la planta para la producción de Bitumix en sacos para venta al detal.
- Adquisición de un rodillo de compactación vibratorio.
- Promoción de la empresa, a través de revistas, fliers, hipticos, guías, etc., llegando a los principales usuarios.
- Iniciar actividades comerciales con prefabricados de hormigón.
- 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.

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

Cuadro de Inversiones 2008 (Valores en US\$):

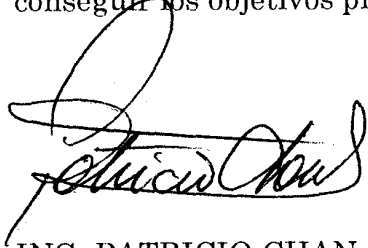
Rubro	1r. Trimestre	2o. Trimestre	3r. Trimestre	4o. Trimestre
Sistema de Transmisión de Datos y Comunicaciones	4.000			
Optimización de la Planta de Producción	1.500	1.500		
Adquisición de rodillo de compactación liso		45.000		
Adquisición de equipos de medición y ensayo			1.250	1.250

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 2008 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

ANEXOS

1.- ESTADO DE RESULTADOS

2.- BALANCE GENERAL

2.- BALANCE GENERAL

PAVIMENTOS Y CONSTRUCCIONES VIALES PCV CIA. LTDA.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

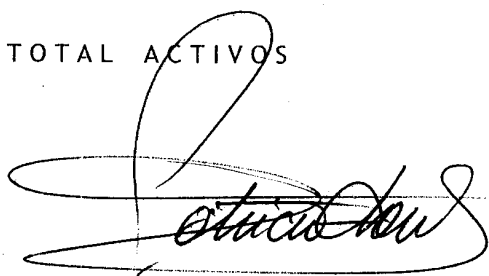
CAJAS Y BANCOS	16,961.65	
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	37,816.57	
PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	-1,866.12	
OTRAS CTAS. POR COBRAR	39,532.01	
INVENTARIOS	95,920.35	
PAGOS ANTICIPADOS	8,285.77	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		<u>196,650.23</u>

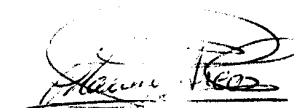
ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	170,976.33	
MENOS DEPRECIACION ACUMULADA	-89,274.23	81,702.10

TOTAL ACTIVO FIJO NETO		<u>81,702.10</u>
------------------------	--	------------------

OTROS ACTIVOS	22,293.32	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		<u>22,293.32</u>

TOTAL ACTIVOS		<u><u>300,645.65</u></u>
---------------	--	--------------------------


ING. PATRICIO CHAN
GERENTE GENERAL.


ING. MANUEL ARCOS
CONTADOR GENERAL

PAVIMENTOS Y CONSTRUCCIONES VIALES PCV CIA. LTDA.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

PASIVOS

PASIVO CORRIENTE

PROVEEDORES LOCALES	6,398.47	
PRESTAMOS BANCARIOS	206.31	
ANTICIPO / GARANTIAS	42,365.69	
CUENTAS POR PAGAR	43,198.80	
CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS	10,000.00	
OBLIGACIONES LEGALES	6,061.93	
15% TRABAJADORES	8,390.94	
IMP. RENTA X PAGAR	5,033.31	
TOTAL PASIVO CORRIENTE		121,655.44

INDEMNIZACIONES LABORALES	7,000.00	
PASIVO A LARGO PLAZO		7,000.00

TOTAL PASIVOS		128,655.44
---------------	--	------------

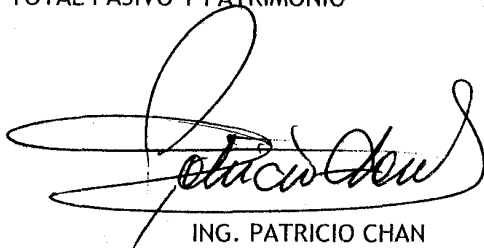
PATRIMONIO

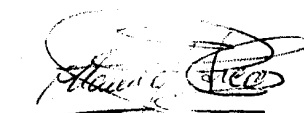
CAPITAL	5,000.00	
APORTE FUTURAS CAPITALIZACIONES	162,915.35	
RESERVAS		
PERDIDAS AÑOS ANTERIORES	-60,355.02	
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES	18,449.99	
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	45,979.89	

TOTAL PATRIMONIO		171,990.21
------------------	--	------------

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

300,645.65


ING. PATRICIO CHAN
GERENTE GENERAL.


ING. MAHIEL ARCOS
CONTADOR GENERAL.

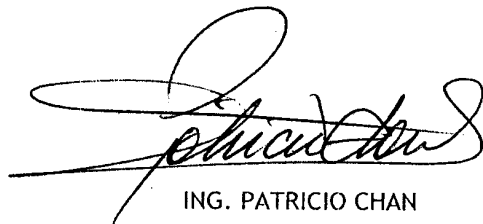
1.- ESTADO DE RESULTADOS

PAVIMENTOS Y CONSTRUCCIONES VIALES PCV CIA. LTDA.

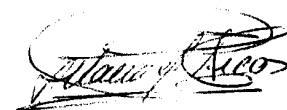
ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007

VENTAS NETAS		475,211.70	
INGRESO POR TRANSPORTE		11,060.22	
TOTAL INGRESOS		486,271.92	
(-) COSTO DE VENTAS	72%	348,531.00	
(=) UTILIDAD BRUTA	28%		137,740.92
GASTOS OPERATIVOS			73,624.25
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	7.95%	38,669.06	
(-) GASTOS DE VENTAS	7.19%	34,955.19	
(=) UTILIDAD OPERACIONAL			64,116.67
MOVIMIENTO FINANCIERO			2,141.31
(-) OTROS EGRESOS		2,135.45	
(+) OTROS INGRESOS		4,276.76	
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO.	13.63%		66,257.98
15% REPARTO TRABAJADORES			8,390.94
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO			57,867.04
IMPUESTO A LA RENTA			11,887.16
UTILIDAD NETA	9.5%		45,979.88



ING. PATRICIO CHAN
GERENTE GENERAL



ING. MANUEL MARCOS
CONTADOR