

**GRUPO CONSTRUCTOR PRODIGYO S.A
NIT 900241902-7**

MEMORIA EXPLICATIVA DE LAS CAUSAS DE INSOLVENCIA

El suscrito GUSTAVO LOPEZ BAYTALA mayor de edad, domiciliado en la ciudad de Popayán (Cauca) identificado con cédula N°76.324.358 de Popayán, Cauca, actuando en calidad de representante legal de GRUPO CONSTRUCTOR PRODIGYO S.A, identificado con NIT 900.241.902-7, manifiesta que el deudor se afectó desde hace cerca de cinco (5) años en la disminución de sus ingresos por las siguientes razones

1. GRUPO CONSTRUCTOR PRODIGYO S.A es una sociedad comercial constituida en el año 2008, cuyo objeto principal consiste la construcción de edificaciones de vivienda y comercial en la ciudad de Popayán, la cual se desarrolló de manera responsable, eficiente y cumpliendo a cabalidad con todas las obligaciones financieras hasta el año 2023

2. Debido a la pandemia por COVID -19 que inicio a principios del 2020 se dieron las primeras afectaciones por la suspensión temporal de actividades debido al aislamiento obligatorio, lo que llevo a cambios en los cronogramas de las diferentes obras, aplazando las entregas de unidades de vivienda y unidades comerciales en los plazos establecidos; generando un cambio sustancial en el flujo de caja de la empresa, dado a que los inversionistas tuvieron dificultades para cumplir sus compromisos con la constructora.

3.- De igual forma los efectos de la pandemia en nuestros inversionistas también se hicieron notar en los pagos acordados, ya que en gran número son profesionales independientes o comerciantes, viéndose afectado nuestro flujo de caja, siendo necesario hacer uso de las utilidades de la empresa para seguir cumpliendo con las obligaciones contractuales y financieras.

4.- Es de resaltar que durante el periodo de pandemia la constructora sostuvo las nóminas sin despedido de colaboradores y contratistas.

5.- Si bien en cierto que la pandemia fue superada por la empresa de manera responsable, luego se presentaron otras situaciones de orden nacional como lo fue el estallido social, que nuevamente nos obligó a parar obras, con el agravante de no poder acceder a las materias primas de manera habitual, además del incremento inusual en los precios de las mismas, y las demoras extras en el suministro de los proveedores, que fueron afectando la relación precio de venta/costos reales de construcción de las unidades de vivienda y comerciales, castigando poco a poco las utilidades de la empresa.

6.- Ya en el años 2022 se agotaron los subsidios para adquisición de vivienda NO VIS, los cual afecto aún más nuestro flujo de caja, debido a que muchos inversionistas no pudieron acceder a créditos con facilidad, algunos negados otros con aprobaciones por montos inferiores, viéndose en la necesidad de buscar recursos propios para pagar la totalidad de los saldos adeudados a la constructora, siendo necesario ampliar plazos de pago y en caso extremo algunos clientes se vieron en la necesidad de desistir de la compra, por lo cual la constructora debía vender de nuevo la unidad de vivienda y devolver dineros por concepto de cuotas iniciales o de separación.

CLL 35 NORTE CERRITOS DE LA PAZ OF.1- Cel: 316 291 8400 – Tel: 8339585

E-mail: contacto@grupoprodigio.com - Página Web: www.grupoprodigio.com

A la fecha la ausencia total de subsidios para vivienda NO VIS y proyectos comerciales sigue afectando la decisión de compra de los inversionistas, por el alto costo de las tasas de interés de las entidades financieras.

7.- Durante estos años la constructora mantuvo los precios acordados con los inversionistas, sin realizar incrementos por valorización con el fin de corresponder de alguna forma a la confianza depositada.

8.- Como acciones para mejorar nuestra liquidez se recurrió a las entidades financieras con obligaciones existentes para solicitarles ampliación de plazo o refinanciación, pero nos cerraron todas las puertas.

9.- El acceso a nuevas líneas de crédito para el sector de la construcción fueron suspendidos, limitando aún más el acceso a recursos a largo plazo; no fue posible la renovación de cupos de cartera comercial y sobregiros.

10.- Dada la falta de flujo de caja se optó por la venta de varios activos de la empresa con el fin de mantenernos a flote, cumplir con los cronogramas de obra, pago de proveedores y trabajadores.

11.- Debido a la falta de flujo ha sido necesario disminuir el número de trabajadores vinculados por nómina, optimizando el recurso humano existente, con el fin de disminuir costos fijos de funcionamiento entre otros.

11.- Dejamos constancia que los dineros depositados por todos los inversionistas están invertidos, valga la redundancia, en cada una de las obras y de llegar a buen fin esto garantiza el retorno.

12.- Por último y no menos importante, la ubicación geográfica y las innumerables situaciones de orden público ampliamente conocidas hacen poco atractiva la inversión extranjera y nacional en el municipio, debido al alto riesgo que ello representa, lo cual hace que la venta de los proyectos sea más compleja de lo que puede ser otro tipo de negocios.

Atentamente,



GUSTAVO LOPEZ BAYTALA
GERENTE