

Quito 28 de Marzo de 2014

Señores

SOCIOS

PROYECTAR SOLUCIONES PROYECSOLUTIONS CIA. LTDA.

Ciudad.

Estimados Socios:

En cumplimiento a los estatutos de la Compañía y en mi calidad de Gerente General y Representante Legal de Proyectar Soluciones Cia. Ltda., y luego de revisar la correspondencia, los Libros Sociales, el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias, al igual que la contabilidad de la Compañía, relacionado al ejercicio económico 2013, a continuación expongo el informe anual de labores conforme lo establecido por los Órganos de Control , conforme el siguiente detalle:

1. Desarrollo de las Actividades del Negocio de la Compañía
2. Cumplimiento a Disposiciones de Junta General de Socios
3. Cumplimiento a Normas Legales y Estatutarias
4. Estado de Resultados y Proyección de Negocios

Desarrollo:

1. Desarrollo de las Actividades del Negocio de la Compañía

El 2013 fue un excelente año para la Compañía, ya que se logró consolidar los servicios de gerencia de proyectos, control presupuestario y administración de clientes, llegando a 10 proyectos a los cuales les ofrecemos nuestros servicios.

Esto a su vez, permitió fortalecer el equipo de profesionales que colaboran con la Compañía en las diferentes áreas de prestación de los servicios, habiendo sido necesario dotar de la infraestructura física necesaria a través de la ampliación del área de oficinas y equipo de y herramientas tecnológicas necesarias.



Es preciso clasificar en dos sectores a nuestros clientes: Público y Privado. En El sector Público, se participó en el proceso de lista corta del proyecto Portal de Granada, ubicado en la av. Colón y 9 de octubre de la ciudad de Quito, cuyo promotor es el BIESS. Luego del proceso correspondiente, nos adjudicaron el contrato de Gerencia del Proyecto y administración del Contrato por un período de 18 meses estimados para la culminación de las edificaciones.

De igual manera, participamos en la Lista corta para la gerencia del proyecto Jipiro II de la Ciudad de Loja, mismo que a pesar haber logrado terminar en primer lugar del proceso, no se llegó a un feliz término en la reunión de negociación previa a la adjudicación, básicamente por aspectos de orden económico, que al estar ubicado el proyecto en otra ciudad, representaba mayor costos y tiempo para la Compañía.

En el sector Privado, tuvimos la asignación de la gerencia del proyecto de dos nuevos proyectos, Miraflores en la ciudad de Cayambe y, Franja Comercial Nuevo Sur en el sector Tambillo del Cantón Mejía. Los dos proyectos son del Grupo Proinco Inmobiliaria. De igual manera, tuvimos la participación en la revisión y estructuración del presupuesto y plan de negocios del Proyecto del Colegio de Ingenieros Eléctricos y Electrónico de Pichincha (CIEEPI) en la ciudad de Quito, el cual está en proceso de estructuración y existe la posibilidad en firme de participar en el desarrollo del proyecto.

Con esta consolidación de negocios, fue posible alcanzar y superar el presupuesto de la compañía para el año 2013, habiendo llegado a un 75% más de ingresos que los generados en el 2012, lo cual lo veremos al detalle en la parte financiera.

Sin embargo, en los proyectos con el BIESS, se presentaron dificultades desde el mes de julio de 2013, a raíz del cambio de autoridades en dicha Institución. Esto generó que la mayoría de los proyectos promovidos por esta Institución tuvieron que paralizarse por la falta de aporte de recursos que debía realizar el promotor. Fue instruida una auditoría a los proyecto y, al no disponer de dinero el Fideicomiso no pudo cancelar los honorarios de los meses de noviembre y diciembre en el Proyecto Portal de Granada.

No obstante, a pesar de seguir prestando los servicios con el personal asignado, lo cual representa un costo fijo para la compañía, no fue posible registrar los ingresos por estos dos meses, lo cual a su vez afectó de manera directa a la línea de ingresos totales que se generaron en éste año.

Importancia relevante merece darle a esta situación, ya que, a raíz de las auditorías mencionadas y el cambio de autoridades, existen amenazas de poder llegar a la liquidación de los dos proyectos cuyo promotor es el BIESS, lo cual lo trataremos a profundidad en las estrategias de los negocios para el año 2014.



2. Cumplimiento a Disposiciones de Junta General de Socios

Conforme lo determinado en la Junta Universal de Socios de Proyectar Soluciones Proyecolutions Cia. Ltda., celebrada el 27 de junio de 2013, se procedió con el proceso de Aumento del Capital y Reforma del Estatuto Social de la Compañía.

Mediante Resolución No SC.IJ.DJC.Q.13.005759 de 25 de noviembre de 2013 la Intendencia de Compañías de Quito resuelve aprobar el aumento de capital de la Compañía de USD 400 a USD 40.300. Dicha resolución fue publicada en el Diario La Hora de 2 de diciembre de 2013.

Conforme la Disposición del Organismo de Control, dicha resolución y la escritura correspondiente se inscribió en el Registro Mercantil el 9 de enero de 2014.

En tal sentido, el cuadro de socios y participaciones es siguiente:

Socio	Participaciones	Porcentaje
Mayra Maribel Herrera Terán	806,00	2%
Juan Enrique Acosta Izquierdo	2.014,00	5%
Jorge Iván Vásquez Egas	37.480,00	93%

3. Cumplimiento a Normas Legales y Estatutarias

Se ha constatado que durante el ejercicio económico 2013 se dio cumplimiento a las normas legales, estatutarias y reglamentarias, al igual que a las resoluciones de la Junta General de Socios. De igual manera se ha verificado que la correspondencia y los Libros Sociales de la Compañía, actualizados con el último incremento de capital y reforma, se conservan de conformidad con las pertinentes disposiciones legales y reglamentarias, efectuando una correcta administración y custodia de los mismos.

Así mismo, conforme los Estatutos Sociales, se celebraron, el 15 de marzo de 2013 la Sesión de Directorio y el 29 de marzo de 2013 la Junta General de Socios de la Compañía.



4. Estado de Resultados y Proyección de Negocios

El año 2013, la Compañía generó un ingreso de USD 591.178,92, (75,61% más que lo generado en el 2012 USD 336.642, 58) producto de la prestación de servicios de Gerencia de Proyectos, Control Presupuestario, Administración de cartera de clientes y Asesorías en estructuración de negocios. Esto permitió generar una Utilidad Neta (después de Participación Trabajadores e Impuesto a la Renta) de USD 59.895,64.

Los ingresos de la Compañía, en función al Servicio, se distribuye en: 74,32% por honorarios de Gerencia de proyectos y Control presupuestario, el 24% por Administración de clientes y el 1,68% por asesorías y otros, conforme el siguiente cuadro:

POR SERVICIO	# PROYECTOS	MONTO TOTAL	%	MONTO PROMEDIO MENSUAL	%	HONORARIO MENSUAL (Dic-13)	%
GERENCIAS DE PROYECTOS	9	492.652,20	83,33%	41.054,35	83,33%	25.964,23	74,32%
ADMINISTRACIÓN DE CLIENTES	1	96.301,28	16,29%	8.025,11	16,29%	8.388,10	24,01%
ASESORIA - ESTRUCTURACIÓN OTROS	1	2.225,44	0,38%	185,45	0,38%	585,22	1,68%
TOTAL	11	591.178,92	100,00%	49.264,91	100,00%	34.937,55	100,00%

Así mismo, si analizamos los ingresos en función a nuestros clientes, podemos apreciar que El BIESS tiene un 69,13% de participación, Maktradecorp con el 29,19% y 1,68% en otros, conforme el cuadro a continuación:

POR CLIENTE	# PROYECTOS	MONTO TOTAL	%	MONTO PROMEDIO MENSUAL	%	HONORARIO MENSUAL (Dic-13)	%
BIESS	2	472.353,48	79,90%	39.362,79	79,90%	24.152,33	69,13%
MAKTRADECORP	8	116.600,00	19,72%	9.716,67	19,72%	10.200,00	29,19%
HIDALGO Y VAQUERO -Otros	2	2.225,44	0,38%	185,45	0,38%	585,22	1,68%
TOTAL	13	591.178,92	100,00%	49.264,91	100%	34.937,55	100%

Esto nos permite visualizar que, los negocios de la compañía están apalancados en un 69,13% por negocios del sector público, y el 31% por negocios del sector privado. Lo cual nos demuestra que el crecimiento del negocio se ha apalancado mayoritariamente por el sector público, vislumbrándose dos escenarios a la vez:

- Es muy importante la coyuntura del impulso al sector inmobiliario que ha promovido en gobierno central y los gobiernos seccionales, cuya oportunidad la hemos sabido aprovechar en beneficios de la Compañía, permitiéndonos a la vez lograr penetrar en el mercado inmobiliario del sector, haciéndonos conocer y generando bases sólidas para un horizonte de presencia y consolidación en el mercado de gerencia de proyectos inmobiliarios en el Ecuador.

- Por otro lado, al depender de manera mayoritaria de los negocios con el sector público, existe el riesgo latente de atravesar por períodos de iliquidez y necesidad de capital de trabajo por paralizaciones y falta de pagos, como lo ocurrido en el último trimestre del año.

Esto nos permite anticipar, la estrategia que debemos implementar en el año 2014, basada en la gestión que nos permita acceder a nuevas líneas de negocios en el sector privado, para lo cual, se ha establecido el siguiente planteamiento estratégico:

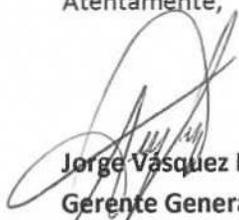
IncurSIONAR en la prestación del servicio de Fiscalización de proyectos, para lo cual se realizarán alianzas estratégicas que permitan apalancar el inicio de éste servicio.

Establecer convenios con Fiduciarias, a fin de tomar la oportunidad de negocios que se generan a partir de la nueva disposición de la Ley de Mercado de Valores en relación al desarrollo de proyectos inmobiliarios a través de encargo fiduciarios y fideicomisos inmobiliarios. Esto a su vez, nos permitirá abrir nuevas posibilidades con promotores privados para la prestación de los servicios de Gerencia de Proyectos y administración de clientes.

De igual manera, existe una gran oportunidad de emprender como promotores en el desarrollo de proyectos inmobiliarios pequeños y medianos, aportando recursos y los honorarios de nuestros servicios, en asociación con promotores que aportan el terreno y la infraestructura y experiencia para realizar la construcción. Esto, dependiendo del tipo y tamaño del proyecto, exigirá el tomar financiamiento en el sector financiero, a fin de poder realizar las aportaciones que nos correspondan.

Finalmente, y, como apoyo a este plan estratégico, hemos iniciado con la creación de nuestra página WEB, en la cual podremos publicitar a la empresa y abrir un canal de comunicación con nuestros clientes y con el sector inmobiliario, lo cual, de manera definitiva impulsará nuestro horizonte de crecimiento y consolidación en el mercado.

Atentamente,



Jorge Vasquez Egas
Gerente General
POYECTAR SOLUCIONES CIA. LTDA.