

Quito 31 de Marzo de 2015

Señores

SOCIOS

PROYECTAR SOLUCIONES PROYECSOLUTIONS CIA. LTDA.

Ciudad.

Estimados Socios:

Conforme lo establecido en 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 2014, a continuación expongo el informe anual de labores conforme lo establecido por los Órganos de Control, de acuerdo al 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 2014 fue muy positivo para la Compañía, pues a pesar de que no se pudieron reactivar dos proyectos de gran envergadura como el Portal de Granda e IESS El Ejido, los cuales contribuyen con el 60% del ingreso de la Compañía, y a su vez no fue posible cobrar la facturación generada durante 8 meses en uno de ellos, se cerró los balances con resultados positivos y, con una base de proyectos administrador que asegurar el horizonte del negocio en el corto y mediano plazo.

Fue un gran reto el superar las dificultades de flujo de caja, pues del total facturado en el año, (USD 424.227), no fue posible cobrar USD 166.500 (39,2%) de los distintos proyectos que administramos. Esta situación obligó a recurrir a préstamos que nos permitan atender las obligaciones del giro propio del negocio.

Una situación de incertidumbre fue la que generaron los proyectos del BIESS, pues el constante cambio de las autoridades de los dos promotores (BIESS y Municipio de Quito) inicio con el cambio de Alcalde en el mes de mayo y el nuevo Director del BIESS en el mes abril. No obstante, a pesar de que los proyectos se encontraban paralizados y en proceso de reinicios de las obras, de acuerdo a los contratos nos obligan a mantener el personal atendiendo los requerimientos de los Promotores.

Esta situación obligó a tomar decisiones importantes respecto a la estructura de la Compañía y su capacidad instalada, la cual a su vez representaba un fuerte costo fijo mensual sin una contrapartida de ingresos por no poder facturar a los proyectos que se encontraban paralizados. Como alternativa coyuntural y, a fin de, por un lado, tratar de rescatar el equipo de trabajo que se ha consolidado ya en cada proyecto y, por otro, buscando optimizar al máximo los costos fijos que permitan mantener un nivel mínimo de utilidad evitando generar pérdidas, se establecieron las siguientes estrategias:

- Prescindir de los servicios profesionales del 50% del equipo de trabajo asignado al proyecto Portal de Granada (personal por honorarios profesionales), manteniendo únicamente a un Profesional para atender al proyecto en la obra.
- Liquidar los contratos de trabajo y suscribir nuevos por el 50% del sueldo original con el personal de nómina asignado a éste proyecto.
- Liquidar a dos personas adicionales asignadas a otros proyectos, potencializando la participación de los profesionales que se ratificaron en la nómina, asignándoles a éstos mayor responsabilidad con el apoyo en los otros proyectos que administramos, además de los que administran actualmente.

No obstante, al haberse prestado los servicios con el equipo de trabajo completo, en el proyecto Portal de Granada, hasta el mes de abril de 2014, se envió a la fiduciaria las facturas de los honorarios correspondientes. Como respuesta de nuestro requerimiento la Entidad Contratante manifestó su aceptación y reconocimiento de los servicios prestados y, que los mismos se cancelarían una vez que se reactive el proyecto y se disponga de los recursos correspondientes. Este hecho genera un derecho que tiene la Compañía de exigir el cobro de dichos resultados, los cuales se podrían recibir en el año 2015.

Situación similar aconteció con el proyecto IESS El Ejido, el cual canceló de manera normal los honorarios hasta el mes de abril de 2014, existiendo un saldo por cobrar de USD 115.000 al 31 de diciembre de 2014. De igual manera, éstos valores se espera recuperar en el año 2015, una vez que los promotores definan si continúa o no el proyecto, ya que han manifestado la intención de liquidarlo.

Es preciso señalar, que la coyuntura política de éstas entidad públicas, como Promotores de los dos proyectos, al haber tenido varios cambios de funcionarios poner en riesgo el cobro de los honorarios ya ganados en los dos proyecto, lo cual debe ser analizado en su momento, una vez

que se disponga de manera formal de la decisión que tomen los Promotores en cada proyecto, en función de las cuales se deberá definir, si el caso lo amerita, la intervención de la defensa de los derechos de la Compañía a través de los mecanismos legales correspondientes.

La importante participación de los proyectos que administramos con Proinco Inmobiliaria, nos permitió superar la crisis de los proyectos con las Entidades Públicas, y a su vez generar una utilidad neta de USD 10.360,80 (luego de participación de trabajadores e impuesto a la renta) que representa el 26% sobre el capital pago de la Compañía y, el 10% sobre el patrimonio.

Las perspectivas para el año 2015, a pesar de considerarse un año difícil para todos los sectores de la economía ecuatoriana, se ve alentador dada la necesidad del propio gobierno de reactivar la economía recurriendo al impulso y desarrollo de proyectos inmobiliarios. Este escenario nos permite estimar que en el primer semestre del año podamos contar ya con la recuperación de la cartera vencida y, una alta posibilidad de continuar administrando los dos proyectos hasta lograr su culminación, lo cual nos permitiría generar alrededor de USD 250.000 para el año 2015.

Así mismo, en lo relacionado a los proyectos privados, se proyecta continuar con la administración de 8 proyectos los cuales nos generarían un ingreso estimado de USD 250.000 para el 2015.

Con este escenario, conforme el anexo adjunto, se prevé un ingreso de USD 503.00 en el año 2015, manteniendo la curva de ingresos promedios de los dos últimos años.

Se gestionaron acciones para la estructuración de tres proyectos nuevos, en el sector privado: Piazza Rumina, Oficinas Gaspar de Villaruel y La Rosaleda en Tumbaco. Sin embargo, la situación de incertidumbre por el difícil panorama del año 2015 ha hecho que se mantengan en un stand bay, el cual se estima poderlo retomar a partir del segundo semestre del 2015.

Vale la pena recalcar que dos de los tres proyectos fueron generados a través de la implementación de la página web de la Compañía, lo cual ha permitido publicitar nuestra marca y estar en el mercado.

Dada la coyuntura de la economía ecuatoriana para el 2015 y, en función a los resultados que se obtenga en el primer semestre del año, fundamentalmente en lo relacionado a los proyectos del BIESS, será preciso replantear la estrategia de capacidad instalada, ya sea incrementado en función a la necesidad u optimizándola si se reducen los negocios administrados.

2. Cumplimiento a Disposiciones de Junta General de Socios

Se ha dado cumplimiento a las disposiciones establecidas por la Junta de Socios, tanto en lo referente a la parte societaria como a los temas de administración y gestión de la Compañía. Es así

que se conformó el Directorio de la Compañía el mismo que ha empezado su gestión conforme lo establecido en los estatutos.

3. Cumplimiento a Normas Legales y Estatutarias

Se ha constatado que durante el ejercicio económico 2014 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. Para el efecto fue necesaria la contratación de los servicios del Estudio Jurídico Lara & Larco.

4. Estado de Resultados y Proyección de Negocios

El año 2014, la Compañía generó un ingreso de USD 424.227,49 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 10.360,80.

PROYECTAR SOLUCIONES CIA. LTDA.
DETALLE DE INGRESOS POR CLIENTE
EN DOLARES

PROYECTO	SERVICIO	HONORARIO COBRADO
		2014
IESS DEL EJIDO	Gerencia de proyecto	194.412,68
IESS DEL EJIDO	Administración Cartera	45.397,13
Portal de Granada	Gerencia de proyecto	
La cabaña	Gerencia de proyecto	7.000,00
San Cayetano	Gerencia de proyecto	42.000,00
El Belén	Gerencia de proyecto	19.200,00
Punta Ballena	Gerencia de proyecto	58.000,00
La Veranda	Gerencia de proyecto	10.800,00
Franja Comercial NS	Gerencia de proyecto	22.800,00
Miraflores	Gerencia de proyecto	22.800,00
La Cabaña 2	Estructuración	1.000,00
Otros		817,68
TOTAL		424.227,49

Analizando la conformación de ingresos, se observa que el 56% de los ingresos provinieron de los proyectos del sector público y, el 45% de los proyectos del sector privado, logrando de ésta manera disminuir de manera considerable la dependencia que existía hasta el año 2013 (69,13%),

tendencia que la debemos continuar balanceando, conforme se presenta en el cuadro de proyectos de negocios adjunto para los siguientes 3 años:

**PROYECTAR SOLUCIONES CIA. LTDA.
DETALLE DE INGRESOS POR CLIENTE
EN DOLARES**

PROYECTO	HONORARIO POR COBRAR		
	2015	2016	2017
IESS DEL EJIDO	79.600,00		
IESS DEL EJIDO			
Portal de Granada	170.000,00	130.000,00	
La cabaña	43.500,00	66.000,00	66.000,00
San Cayetano	24.500,00		
El Belén	34.400,00	66.000,00	66.000,00
Punta Ballena	63.200,00	84.000,00	84.000,00
La Veranda	4.500,00		
Franja Comercial NS	22.800,00	153.200,00	153.200,00
Miraflores	25.000,00	36.000,00	36.000,00
La Cabaña 2			
Otros	20.000,00	40.000,00	40.000,00
	15.624,00	22.320,00	
TOTAL	503.041,11	621.823,33	491.823,33

Logrando diversificar los proyectos, entre sector público y privado, existe una gran oportunidad de emprender como promotores en el desarrollo de proyectos inmobiliarios pequeños y medianos. Esta oportunidad la evaluaremos en el segundo semestre del 2015, en función a lo que logremos recuperar, de la cartera por cobrar, en el 2015 y la exigencia de líneas de crédito que sean necesarias para el efecto.

Finalmente, y, como una de las premisas que han permitido mantener los servicios en el mercado, es necesaria la implementación de un plan de capacidad que coadyuve a mantener el nivel de nuestros servicios. Para el efecto será necesaria una capacitación externa y la combinación de experiencia y conocimiento del personal de planta a fin de robustecer los aspectos técnicos, administrativos y financieros de manera cruzada entre el personal.

Atentamente,


Jorge Vásquez Egas
Gerente General
PROYECTAR SOLUCIONES CIA. LTDA.