

Quito 31 de Marzo de 2016

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 2015, a continuación expongo el informe anual de labores conforme lo establecido por los Órganos de Control, de acuerdo al siguiente detalle:

1. Actividades desarrolladas en el 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 Proyecciones

1. Desarrollo de las Actividades del Negocio de la Compañía

El mercado inmobiliario en el Ecuador atravesó un período de desaceleración en el 2015, debido fundamentalmente a las incertidumbres creadas por las leyes de plusvalía y herencia promulgadas por el Gobierno Nacional. A pesar de que al inicio del año, por el mismo Gobierno se había impulsado el desarrollo de los proyectos de viviendas VIS y VIP, (Viviendas de Interés Social y Viviendas de Interés Prioritario), el anuncio de las leyes ya citadas creo una incertidumbre en el desarrollo de nuevos proyectos, un caos presidido por protestas social de todos los sectores, etc.

Complementando este escenario, la disminución en el precio del petróleo agravó aún más la estructuración e inicio de nuevos proyectos inmobiliarios y, generó retraso y paralización en varios que se encontraban en proceso de estructuración e inclusive en construcción, ya que varias



Instituciones financieras prácticamente cerraron las operaciones de crédito para el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

Sin embargo, en función a la promoción del plan de viviendas promovido por el gobierno, varios promotores inmobiliarios redireccionaron el enfoque del segmento de mercado al cual dirigir los planes de vivienda. En este sentido, desde el mes de julio de 2015 se inició el proceso de estructuración de los siguientes proyectos en este segmento:

- Surbayá, el cual contempla el desarrollo de 3000 unidades de vivienda cuyos precios de venta oscilan entre USD 40.000 y 69.000.
- La Cabaña, que contempla el desarrollo de 460 viviendas con un precio de USD 40.000 a USD 44.000.
- Vista Hermosa, un proyecto de 209 viviendas que venía promoviéndose en precios superiores a USD 70.000, el cual se lo ha ajustado en sus especificaciones y detalles a fin de ubicar los precios hasta USD 70.000.

Estos proyectos se prevén empiecen su desarrollo a partir del primer semestre del 2016, lo cual generará negocio para la Compañía por los próximos 4 años, ya que el tamaño y montos de honorarios que se generen serán muy importantes.

Otro aspecto a destacar ha sido el comportamiento de los proyectos con el BIESS, conforme se puso en conocimiento del Directorio y Junta de Socios el año anterior, en el sentido del seguimiento que correspondía realizar con éstos proyectos.

El proyecto IESS el Ejido, en el mes de febrero de 2015, por decisión de junta de fideicomiso definió iniciar un proceso de liquidación de las manzanas 1 y 4 y, continuar la culminación de las obras en la manzana 5. Sin embargo, el ambiente de cambio de autoridades del BIESS y del Municipio, como socios del proyecto, no ha variado, es decir, se han presentado cambios de directivos en las dos Instituciones, lo cual ha generado que nuevamente el proyecto se encuentre en un proceso de abandono al no poderse establecer las juntas del Fideicomiso que permitan se tome las daciones del caso.

Es así, que con las nuevas autoridades de la EPMHV, del Municipio, en el mes de junio de 2015 se realizó un requerimiento de determinada información a Proyectar Soluciones, acusándole de no haber cumplido con varias de sus funciones contractuales. Este hecho nos dio la oportunidad de demostrar de manera documentada que la gestión que hemos realizado, a más de contar con los respectivos sustentos documentos del ejercicio de nuestras funciones, llegó más allá del cumplimiento contractual, llegando a proteger los intereses de los promotores a través de la optimización de recursos, mediante verificaciones de precios unitarios propuestos por los contratistas, haciendo cumplir con lo que exige la LOSNCP para los contratos complementarios y sus montos máximos, etc.

La respuesta, documentada y fundamentada, fue presentada dentro del plazo que nos otorgaron para hacerla, esto es hasta el 24 de junio de 2015. Sin embargo, no hemos recibido ninguna observación por parte de las autoridades del Municipio que generaron éste requerimiento como tampoco de parte del Fideicomiso. Con el ingreso de las nuevas autoridades en la EPMHV del Municipio, tuvimos la oportunidad de presentarnos y hacerles una exposición del detalle del alcance de nuestra gestión, apoyándonos en los informes presentados y demostrando el profesionalismo con el que hemos actuado.

A pesar de aquello, seguimos con la cuentas por cobrar sin pago alguno de nuestros honorarios de gestión desde abril de 2014. El último pago parcial de nuestras facturas nos realizó en agosto de 2014, fecha desde la cual no se ha cancelado nuestros honorarios. Con el ingreso de las nuevas autoridades del BIESS, en octubre de 2015, se abrió una puerta de diálogo y posibilidad de cobro, enviando sendas comunicaciones a la Gerencia del Banca de Inversión y a la Gerencia General del BIESS, la cual se espere se pueda concretar hasta abril de 2016.

En lo que respecta al Fideicomiso Portal de Granda, en abril de 2015, con la conformación del nuevo directorio del BIESS, se generó una persecución en contra de Proyectar Soluciones a fin de que se liquide nuestro contrato. Se mantuvo varias reuniones con los directivos de dicha Institución, inclusive con el Presidente del Concejo Directivos demostrándoles, documentadamente, que la gestión realizada por nuestra Empresa generó ahorros por alrededor de USD 1.313.000 a favor del proyecto, sin embargo, prevaleció más las intenciones oscuras de algunos de los funcionarios de ésta Institución, que optaron por liquidar nuestro contrato a como de lugar.

Es así, que en el mes de julio de 2015 nos llega una comunicación señalando que la Entidad contratante ha decidido dar por terminado el contrato "por mutuo acuerdo entre las partes", a pesar de que nunca nos llamaron a fin de llegar a dicho acuerdo, vulnerando todos los derechos contractuales, ya que no presentaron ni demostraron ninguna causal legal para dar por terminado el contrato. De manera categórica rechazamos las acciones del Fideicomiso dejando claramente establecido que íbamos a hacer respetar nuestros derechos.

Para el efecto, se contrató los servicios del Estudio Jurídico Lara Larco, con quienes hemos sabido enfrentar cada una de las acciones del caso.

Para finalizar con éste atropello jurídico que realizó el Fideicomiso, en julio de 2015, por decisión de la Junta de dicho fideicomiso, el 11 de septiembre de 2015 nos notificaron que se cancelaba nuestro contrato con un pago que lo determinaron de manera arbitraria en USD 61.871,61, valor éste que lo recibimos, manifestando que iniciaremos las acciones legal del caso.

Para el efecto, y luego de la preparación y soporte documental correspondiente se presentó la Demanda Arbitrar ante la Cámara de Comercio de Quito el 18 de diciembre de 2015, exigiendo la indemnización por un valor de USD 437.739,50.



Se espera tener los resultados de dicha gestión en el primer trimestre de 2016.

Entre todo lo negativo de éste proceso, la parte positiva fue que dicha liquidación, parcial, nos permitió disponer de liquidez para cubrir las obligaciones de la compañía y así superar un difícil flujo de caja por el que atravesamos durante todo el año. Pues desde el mes de febrero a julio de 2015, fue necesario recibir préstamos por USD 62.865, de parte del Gerente General, a fin de cubrir las necesidades de flujo de caja.

El panorama de flujo no fue distinto con los otros clientes, Maktradecorp y Otros, pues a partir del mes de agosto de 2015 MTC, dejó de cancelar nuestros honorarios, contando únicamente con los honorarios que nos cancelaban los Fideicomisos El Belén y San Cayetano, los cuales se generan un ingreso bruto mensual (incluido IVA) de USD 9.090,71, sin embargo el flujo de pagos mensuales de la Compañía oscila en los USD 18.000.

Esto obligó a realizar una reducción de personal, disminución de honorarios y establecimiento de tiempo parcial de trabajo con algunos colaboradores a fin de poder superar la iliquidez que a nivel nacional y, en especial en el sector inmobiliario la estamos viviendo.

La capacidad de endeudamiento de la Compañía se ha reducido notablemente ante el cierre de líneas de crédito de las Instituciones Financieras, y el financiamiento que se podría recibir de parte del Gerente General no podrá cubrir todas las necesidades de flujo de la compañía, por lo que, el único mecanismo que permitiría continuar con el flujo de caja necesario para cubrir las obligaciones mensuales de la Compañía sería que los proyectos del BIESS nos cancelen los honorarios pendiente de pago, lo cual en el caso del IESS El Ejido, al 31 de diciembre de 2015, asciende a USD 271.661,71.

Los proyectos de MTC, al 31 de diciembre de 2015, nos deben USD 95.982. Es posible el acceder a una cancelación de parte de la deuda con un terreno del proyecto La Veranda por un valor de USD 53.300 aproximadamente, lo cual se conformará en los primeros meses del 2016 y, esto nos permitiría acceder a un requerimiento de línea de capital de trabajo con la hipoteca del terreno.

Una tercera probable fuente, podría ser la demanda que se ha emprendido contra el Fideicomiso Portal de Granada, la cual, de seguir un curso favorable daría la posibilidad de recibir recursos que ayudarían al flujo de caja de la compañía, en el segundo semestre del año.

Dada la coyuntura real de la economía ecuatoriana para el 2016 y, conociendo el panorama de iliquidez que todos los sectores atraviesan, es indispensable esperar los resultados hasta el primer cuatrimestre del año a fin de tomar las mejores decisiones que vayan en función de la realidad y beneficio de la compañía, sus empleados y Socios.



2. Cumplimiento a Disposiciones de la 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. En el mes de septiembre se registró la renovación del nombramiento del Gerente General por dos años, conforme lo establecido por la Junta de Socios y los estatutos de la compañía.

3. Cumplimiento a Normas Legales y Estatutarias

Se ha constatado que durante el ejercicio económico 2015 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, se conservan de conformidad con las pertinentes disposiciones legales y reglamentarias, efectuando una correcta administración y custodia de los mismos, lo propio se ha realizado con respecto a las obligaciones laborales y tributarias.

4. Estado de Resultados y Proyección de Negocios

El año 2015, la Compañía generó un ingreso de USD 309.085,93 producto de la prestación de servicios de Gerencia de Proyectos, Control Presupuestario, Planificación de proyectos y Asesorías en estructuración de negocios. Esto permitió generar una Utilidad Neta (después de Participación Trabajadores e Impuesto a la Renta) de USD 1.687,51.



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

PROYECTO	SERVICIO	2015
IESS DEL EJIDO	Gerencia de proyecto	30.150,00
IESS DEL EJIDO	Administración Cartera	
Portal de Granada	Gerencia de proyecto	61.871,61
La cabaña	Gerencia de proyecto	12.000,00
San Cayetano	Gerencia de proyecto	42.000,00
El Belén	Gerencia de proyecto	26.564,29
Punta Ballena	Gerencia de proyecto	32.000,00
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	
CIEPI	Honorario Fase I	
La Providencia	Gerencia de proyecto	
Vista Hermosa	Control Presupuestario	2.100,00
Guacha Pala	Diseño Planos	7.000,00
El Belén	Estructura de Financiamiento	39.000,00
TOTAL		309.085,90

Es importante destacar, que en el caso del Fideicomiso IESS El Ejido lo realmente facturado en el año fue de USD 137.326,97, de lo cual se ha reclasificado a anticipos de clientes USD 107.176,97 debido al potencial no pago de los honorarios por la intenciones manifiestas de los promotores, en especial de la EPMHV, al mencionar que no se ha cumplido con el alcance de las funciones establecidas en el contrato. Como se ha mencionado hemos contratado al Estudio Jurídico Lara Larco con quien venimos defendiendo los intereses de la Compañía. Ante nuestro constante pedido de pago al Fideicomiso, la respuesta de la Fiduciaria ha sido que la junta del Fideicomiso debe autorizar el pago.

Para el 2016, la proyección de nuevos negocios está centrada en el desarrollo de los proyectos Surbayá, el cual contempla la construcción de 1000 unidades de interés social y prioritario, en la primera etapa, y el proyecto La Cabaña, el cual contempla el desarrollo de 460 unidades de interés social. Estos proyectos cuentan como una buena probabilidad de desarrollarse, ya que es un segmento al cual el gobierno está apoyando y, ha exigido a las Instituciones financieras la obligatoriedad de financiar este tipo de proyectos.

Así mismo, el proyecto Vista Hermosa se encuentra en su fase de aprobación de crédito, el cual también tiene una buena opción de iniciar en 2016.

Como proyectos en desarrollo tenemos El Belén y San Cayetano, los cuales se encuentran en inicio de las obras, el primero y, en la culminación el segundo. El flujo de caja que proporcionan estos dos proyectos nos permite cubrir 50% de los costos de la Compañía, por lo que es urgente el lograr

el cobro de la cartera vencida o, en su defecto buscar un financiamiento, de ser posible ante el cierre de crédito que prácticamente se ha dado en la Banca nacional.

Dada la coyuntura de iliquidez, esto no escapa de los promotores, es así que MTC, un cliente importante en nuestro portafolio se encuentra en un cebero problema de iliquidez, lo cual han obligado a buscar nuevos clientes.

De no lograrse el cobro de la cartera vencida, el crédito bancario o la venta del lote de la Veranda, que sería una última alternativa de generar flujo, se deberán tomar las medidas que permitan mantener el negocio en marcha.

Se proyecta para el 2016, lograr nuevos clientes a los cuales les brindemos nuestros servicios, siendo los más potenciales el ISSFA y un grupo de inversionistas que a través de IBcorp, Administradora de Fondos, quienes han solicitado nuestra participación para la evaluación y administración de los proyectos en los cuales emprendan en nuevas inversiones.

Finalmente, expresarle que el desafío es grande, los esfuerzos y sacrificios que se deban implementar serán los necesarios, a fin de lograr superar este año que tiene un panorama no muy alentador, pero que lo sabremos enfrentar con entereza y optimismo.

Atentamente,



Jorge Vasquez Regas

Gerente General

POYECTAR SOLUCIONES CIA. LTDA.