

Quito 31 de Marzo de 2017

Señores

SOCIOS

PROYECTAR SOLUCIONES PROYEC SOLUTIONS CIA. LTDA.

Ciudad.

Estimados Socios:

En función a lo establecido en los estatutos de la Compañía y en mi calidad de Gerente General y Representante Legal de Proyectar Soluciones Cia. Ltda., y una vez realizada la revisión correspondiente a 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 2016, 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 Gestiones Realizadas en los Negocios 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 Gestiones Realizadas en los Negocios de la Compañía

La situación del mercado inmobiliario en el Ecuador, luego de la depresión que sufrió en el año 2015, no ha podido recuperarse, más aun con la suma de coyunturas de orden político y económico que hicieron que el 2016 tenga un nivel de inestabilidad aún más fuerte que el año 2015, con la campaña electoral para el cambio de Presidente de la Republica y Asambleístas. Ha sido evidente la desaceleración de los proyectos inmobiliarios que promovía el gobierno, por la escasa liquidez, debido a factores económicos internos y externos; precio del petróleo, terremoto en la costa ecuatoriana, apreciación del dólar, etc., han afectado de manera significativa al impulso que se debería dar al sector inmobiliario a nivel nacional.

Este efecto se ha marcado claramente en la disminución del valor de la tierra que se ha experimentado a nivel nacional, durante el año 2016, y en especial en las ciudades de Quito y

Guayaquil, que conforme el estudio de mercado de la Empresa Marketwatch, que revela que los precios de los terrenos han disminuido en un 30,43% en Quito, 14,29% en Guayaquil y 12,50% en Cuenca. Este efecto es, por un lado, el claro reflejo de la disminución del nivel de construcción y, por otro lado, una buena noticia ya que empiezan a sincerarse los precios de las tierras que determinan los precios finales de los bienes inmobiliarios dejando prever un horizonte de normalización y auto regulación de precios en esta industria, lo cual tenderá a recuperar el nivel de actividad constructiva y de promoción de proyectos inmobiliarios a nivel nacional.

Particular situación la que sucedió con el cierre de uno de nuestros clientes corporativos, Maktradecorp, empresa que por problemas de intervención de los organismos de control tuvo que cerrar sus operaciones, la cual afectó directamente a nuestros ingresos, pues a partir del mes de junio se paralizaron los proyectos en los cuales participaba esta Compañía como promotora, generando un fuerte desfase de ingresos proyectados. Esto obligó a llevar adelante estrategias inmediatas tendientes a garantizar el flujo de ingresos que le permita a la Compañía el cumplir sus obligaciones, gestionando una línea de crédito para Capital de Trabajo con Produbanco, por un valor de USD 25.000 a un año plazo, al 11,2% y con la hipoteca del terreno de la Veranda de propiedad de la Compañía, así como otra operación de préstamo de USD 25.000, a mediano plazo, al 9% con pago de interés mensual.

Sin embargo, esto no fue suficiente, razón por la cual se estableció un acuerdo con los trabajadores a fin de reducir la jornada laboral a medio tiempo, con la disminución de su salario al 50%. Es de destacar el apoyo de todas las personas que estuvieron dispuestas a continuar apoyando en cada una de sus gestiones a la Compañía.

Esto a su vez, permitió implementar un esquema de gestione de nuevos negocios que generen los ingresos necesarios, lo cual se expone con mayor detalle en el capítulo de los resultados de los compañía, más adelante.

Relevante importancia representa las gestiones realizadas en los proyectos con el BIESS, los cuales detallo a continuación.

Portal de Granada, se continuó con el proceso de demanda correspondiente en contra del Fideicomiso, gestionándose ante El Procurador General del Estado el pronunciamiento favorable para continuar con dicho proceso, quien manifestó que se abstenía de atender el petitorio presentado, por cuanto la compañía Proyectar Soluciones Cía. Ltda, es una persona jurídica de derecho privado, siendo que la ley establece que **solo les compete a las entidades del sector público solicitar a la Procuraduría General del Estado la autorización para someter a arbitraje las controversias derivadas de los contratos que suscribieren.**

Con este antecedente, se presentó ante Los señores Jueces de lo Civil, obteniéndose una negativa, ya que manifestaron que no eran competentes para este caso. Ante esta negativa, la estrategia con los abogados fue presentar a los señores Jueces del Tribunal Distrital de lo Contencioso Administrativo de Pichincha, detallando los argumentos y pruebas correspondientes para sustentar tal demanda. De igual manera fue rechazada la demanda interpretando que quien sería competente

es El Arbitraje de la Cámara de Comercio de Quito. Para mayor detalle de cada uno de los procesos, se les entrega una copia de los mismos.

Como última alternativa, revisando la estrategia de presentarlo como una de manda de cobro de honorarios no cancelados por los servicios prestados, se volverá a ingresar al Juez de lo Civil, a fin de agotar todos los esfuerzos que nos permitan calificar la demanda y acceder al juicio correspondiente en pos de defender los derechos que fueron mancillados.

IESS EL EJIDO, durante los primeros meses del 2016 se continuó prestando los servicios y facturando de manera mensual los honorarios correspondientes, con la entrega de los informes mensuales y las correspondientes facturas, sin embargo, ante la falta de pago de nuestros honorarios y la demanda permanente de información por parte del Fideicomiso IESS EL Ejido, se decidió suspender la prestación del servicio, ante la falta de pago, exigiendo que a partir del 1 de mayo de 2016 no se prestará el servicio si no se recibe el pago correspondiente, manifestando que no es una declaración unilateral del contrato, sino una condición para continuar en la prestación de nuestros servicios.

De manera paralela, haciendo uso de lo establecido contractualmente, se invitó al Fideicomiso a una mediación, en Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Quito, el cual luego de dos sesiones fallidas se llegó a la firma del acta de imposibilidad de mediar, ya que no aceptaron llegar al pago correspondiente.

En tal sentido, a través de la estrategia jurídica, con el Estudio Lara & Larco, se ha establecido el mecanismo de presión a fin de lograr implantar la demanda por falta de pago de facturas. Para el efecto se inició el petitorio de certificación de la existencia del registro de la deuda, en los Balances del Fideicomiso, a fin de que a través de la intervención de la Superintendencia de Compañías, como Órgano de Control de la Fiduciaria, se logre conseguir la certificación de la existencia de la obligación y así poner a iniciar la demanda correspondiente, proceso este que se lo continuará durante los primeros meses del año 2017.

La importancia de los montos que nos adeudan, los dos Fideicomisos, hará que tengamos que realizar todas las gestiones necesarias a fin de lograr que se haga justicia y se pueda acceder al cobro de los honorarios que por derecho nos corresponde cobrar.

Ante este panorama, una vez obtenido el prestamos de capital de trabajo, en julio de 2016, y haber llegado al acuerdo con los trabajadores, de manera inmediata realizamos las gestiones correspondientes a fin de lograr dos nuevos clientes: la Compañía PMJ y la Mutualista Pichincha, con quienes a partir del mes de julio se logró obtener los contratos para la prestación de servicios en gerencia de proyectos y la comercialización de los bienes inmuebles del Fideicomiso El Belén, del cual también fue ratificada la gestión de Gerencia del proyecto, pues conforme lo detallado respecto a lo ocurrido con la empresa Maktradecorp, al haber ingresado La Mutualista Pichincha como beneficiario mayoritario del Fideicomiso El Belén y La Cabaña fue posible reactivar estos dos proyectos y continuar con las gestiones correspondientes.

Otro aspecto relevante, que afectó al flujo de ingreso de la Compañía como consecuencia del cierre de las operaciones de Maktradecorp, fue el hecho de que los Fideicomiso Punta Ballena, Veranda, San Cayetano, Miraflores, Nuevos Sur nos quedaron adeudando alrededor de USD 100.000 por los servicios prestados, estando abierta la posibilidad de poder recuperar dichos valores una vez que se superen las situaciones legales en cada Fideicomiso, ya que al existir bienes en cada uno de ellos cada Fiduciaria deberá seguir el proceso correspondiente de liquidación de pasivos previa a su liquidación, lo cual genera una esperanza de cobro de parte de dichos valores. Vale recalcar que el proyecto que más posibilidad de cobro tiene es San Cayetano, ya que habría la posibilidad de reactivar las obras finales para culminarlo, lo cual daría la posibilidad de cobro de alrededor de USD 30.000. En el Fideicomiso Punta Ballena, se deberá esperar a la venta del terreno a fin de poder acceder al cobro de parte de los USD 46.000 que nos adeudan. En el Fideicomiso Miraflores se ha llegado al acuerdo con el dueño del terreno a fin de lograr el cobro de USD 7.300 para lo cual nos ha entregado una letra de cambio que debe ser efectiva en el mes de abril de 2017. En el Fideicomiso La Veranda, se logró la entrega en dación en pago del Lote # 10, el cual es ya un activo de la Compañía y ha permitido acceder al préstamo para capital de trabajo ya comentado.

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.

3. Cumplimiento a Normas Legales y Estatutarias

Se ha constatado que durante el ejercicio económico 2016 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

En el año 2016, la Compañía generó un ingreso de USD 184.998,23 producto de la prestación de servicios de Gerencia de Proyectos, Control Presupuestario, Comercialización, Administración de Cartera, Planificación de proyectos, Asesorías en estructuración de negocios y otros. Esto permitió generar una Utilidad Neta (después de Participación Trabajadores e Impuesto a la Renta) de USD 1.753,37. A continuación el detalle correspondiente:

DETALLE DE INGRESOS POR CLIENTE		
SERVICIO	PROYECTO - CLIENTE	HONORARIO
Gerencia de Proyecto	IESS EJIDO	21.000,00
Gerencia de Proyecto	LA CABAÑA	3.000,00
Gerencia de Proyecto	SAN CAYETANO	14.000,00
Gerencia de Proyecto	EL BELEN	57.171,48
Gerencia de Proyecto	PUNTA BALLENA	5.400,00
Gerencia de Proyecto	LA VERANDA	2.700,00
Gerencia de Proyecto	PARQUES DE GIRONA	11.851,61
Gerencia de Proyecto	FRANIA COMERCIAL	3.800,00
Gerencia de Proyecto	MIRAFLORES	5.700,00
Asesoría en Estructuración	IBECORP Y OTROS	11.055,18
Administración de Cartera	MUTUALISTA PICHINCHA	772,01
Comercialización	MUTUALISTA PICHINCHA	18.453,88
Control Presupuestario	PMJ ARQUITECTOS	6.000,00
Otros	VENTA VEHICULO	23.983,07
TOTAL INGRESOS		184.887,23

Como podemos apreciar, se han diversificado algunas fuentes de ingresos, siendo las más relevantes, la comercialización de los lotes del Fideicomiso El Belén, que a través de una contratación con la Mutualista Pichincha nos ha dado la posibilidad de generar las ventas de 600 lotes aproximadamente cuyo contrato generaría alrededor de USD 500.000 en el periodo aproximado de dos años y medio. Esto posibilitó el recibir un anticipo de USD 15.000, en el mes de octubre, a ser devengado en un año, y la posibilidad de contratar a 5 personas para que realicen la gestión de ventas y administración de cartera, habiéndose generado USD 19.225,89 desde septiembre a diciembre de 2016, lo cual sumado al anticipo recibido y al préstamos de capital de trabajo nos permitió cumplir con los sueldos y salarios y reconocer, a través de bonos, a los empleados que vienen manteniendo un contrato a medio tiempo. Así mismo, el rubro de Asesoría en estructuración de proyectos nos permitió generar USD 11.055, atendiendo a tres clientes en la asesoría para la conformación de nuevos negocios a través del establecimiento de los planes de negocios correspondientes.

Se debe destacar, conforme lo aprobado en la Junta Extraordinaria del mes de diciembre de 2016, la venta del vehículo que era de propiedad de la Compañía, lo cual permitió generar un ingreso importante, y, a su vez, posibilitó el poder incrementar la provisión de cuantas por cobrar, especialmente IESS El Ejido y MTC, por alrededor de USD 15.000 y generar una utilidad que permite mantener el crecimiento del patrimonio de la Compañía.

Para el 2017, un año de elecciones y de una coyuntura económica difícil, debemos enfocar los esfuerzos en consolidar el equipo de ventas para continuar con la comercialización del proyecto El Belén, lo cual a su vez nos permite continuar con el ingreso del honorario por gerencia del proyecto. Así mismo, consolidar la prestación de servicios de Gerencia y control presupuestario a PMJ, promotor que de manera permanente está desarrollando proyectos inmobiliarios.

El panorama electoral que defina al nuevo presidente, determinará si es posible mirar un horizonte de recuperación del sector inmobiliario en el corto plazo, razón por la que estimamos que nuevos negocios podrían generarse a partir del tercer trimestre del año, por lo que es fundamental enfocar esfuerzos en atender los negocios actuales, tratar de reactivar San Cayetano y recuperar la cartera que sea posible de los proyectos de MTC.

Mayor esfuerzo demandará el continuar con los procesos de demanda en IESS Ejido y Portal de Granada, a pesar de que los tiempos de logro de estos objetivos no son tan ciertos, tenemos la confianza de poder lograr algún acuerdo en este año.

En función de la confianza que genere el nuevo Presidente, será posible visualizar el surgimiento de una recuperación en el sector de la construcción, ya sea por cumplimiento de ofrecimientos electorales o por el resurgimiento de las alianzas público privadas, de las cuales existen algunos posibles proyectos en ejecución a nivel nacional.

Finalmente, expresarle que se pudo superar el 2016 con mucho esfuerzo y dedicación, y que el 2017 debemos continuar con los mismos ánimos y confianza en que las gestiones que realicemos nos permitirán generar los negocios que la Compañía requiere para continuar acrecentando el patrimonio de todos los Socios.

Atentamente,



Jorge Vasquez Egas

Gerente General

POYECTAR SOLUCIONES CIA. LTDA.