

INNOVACION INMOBILIARIA- INMOSEIRI S.A.

INFORME DE LOS ADMINISTRADORES

A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS

EJERCICIO ECONOMICO 2010 – EMPRESAS FUSIONADAS: ICAECUA / DIMAAL & PERFILAM

Aunque de acuerdo a la cláusula cuarta de la escritura de transformación de compañía de la Cía. ICAECUA LTDA a ICAECUA S.A. a INNOVACION INMOBILIARIA INMOSEIRI S.A. y fusión por absorción a las Cias. PERFILAM Cía. Ltda. y DIMAALUMINIO Cía.Ltda. del 21 de julio de 2010, debería haber sido el señor José Gabriel Chávez Viteri, en su calidad de Gerente General y Representante Legal, quien debía haber presentado este Informe, más aun considerando que mi nominación y registro como Gerente General y Representante Legal de INMOSEIRI fueran formalizados recién en Enero 3 de 2011, para cumplir; aunque en forma retroactiva con lo establecido en el artículo # 20 de la Ley de Compañías, a continuación detallo algunas de las gestiones realizadas e información relacionada al período agosto – diciembre de 2010, conforme a lo requerido por la Superintendencia de Compañías. Esta información ha sido recabada de los archivos disponibles de las tres empresas indicadas, las cuales fueron producto de la fusión.

1. ENTORNO

Luego del decenio 1996 – 2006 en el que el Ecuador tuvo seis mandatarios, que duraron un promedio de un año y ocho meses en sus respectivas administraciones, en el año 2010 el Presidente Rafael Correa D. completó cuatro años en el gobierno, lo cual podría entenderse como una señal de estabilidad y madurez política del Ecuador.

Es en este contexto político que debemos analizar el entorno económico.

Durante el 2010 la economía ecuatoriana creció, estimándose un crecimiento del PIB real del 3.3%, muy superior al estancamiento del año 2009, cuando el PIB real creció apenas en 0.4%. Dicho crecimiento se debió básicamente a las inversiones estatales realizadas por Petroecuador para la recuperación de la producción nacional de derivados del petróleo, y el buen nivel de generación termoeléctrica; así como el crecimiento de la construcción, comercio e industria manufacturera, debido a la mayor concesión de créditos por parte del sistema financiero. Es importante anotar que el PIB no petrolero creció en el segundo y tercer trimestres de 2010 a tasas del 4% y 5% anual real, lo cual subraya las oportunidades que podría tener la empresa a ser fusionada en esta coyuntura.

El impulso del crecimiento de la economía ecuatoriana lo dio el sector petrolero, el cual representa el 56% de las exportaciones del país. En 2009 las exportaciones de petróleo aumentaron en 4% en volumen y crecieron en valor un 42%, llegando en valor a USD 8.9 mil millones. Este incremento en valor se debió al incremento del precio promedio de barril exportado, que subió de USD 52.60 a 71.90, lo cual generó ingresos adicionales para el país por USD 2.6 mil millones.

En este contexto, es importante tener claro que el país exhibió dos grandes riesgos en su manejo económico a fines de 2010: mantener un déficit fiscal, al gastar el gobierno más de lo que ingresa; y un déficit comercial en la balanza de pagos, al importar más de lo que exporta. Estos “déficits” se podrán mantener siempre y cuando haya financiamiento externo, es decir entidades o países que estén dispuestos a otorgar créditos al país para cubrirlos. Por ende, las empresas ecuatorianas debieron invertir y crecer con prudencia en los años siguientes al 2010.

1. GESTIÓN

Durante el desarrollo de las actividades económicas como INNOVACION INMOBILIARIA INMOSEIRI S.A. en los últimos meses del año 2010 y considerando que la etapa de investigación y desarrollo del Sistema constructivo Multiespacio 2000 no terminaba, se lograron ingresos por ventas de USD 1.622.661,11

El costo de ventas, represento el 88,72% USD1.439.661,57 de las ventas totales. Los gastos administrativos y financieros neteados ingresos y gastos suman USD811.688,95, resultados con lo cual la Cía. tuvo una perdida contable de USD628.689,41

Se presentaron desfases importantes respecto al cumplimiento de los planes de traslado de la planta y entrega de las bodegas y oficinas de Cumbayá que eran arrendadas por la empresa ICAECUA, lo cual generó costos, ocasionados primordialmente por cuanto se estuvo a la espera de los resultados de las pruebas de fabricación del bloque de 15 cms. en la planta tercerizada de Calacalí.

Hubo también desfases en los trámites de crédito del Banco Pichincha, los cuales requirieron los avalúos de la planta de la empresa PERFILAM y del departamento de la socia Marcia Vaca, los cuales estuvo previsto presentarlos en calidad de garantía.

El trámite de crédito para compra de maquinaria a través de la CFN quedó en stand by por decisión del Directorio, a la espera de los resultados de las pruebas de fabricación del bloque de 15 cms mediante proceso de "vibro-compresión" versus "híper compresión" usado con la "mini press" de origen chino, disponible en la planta de Cumbayá.

Habían probabilidades de que pueda fabricarse equipamiento local para fabricar el nuevo tipo de bloque, contratar maquila para el abastecimiento de bloques requeridos en los proyectos de la Sierra, lo cual implicaría importantes ahorros y la necesidad de financiamiento mucho más bajo respecto a lo programado inicialmente, bajo la opción de importar equipos del exterior. Se partía de la premisa de que cualquier financiamiento debería primordialmente dirigirse a cubrir costos operativos, importaciones de materiales y especialmente financiar proyectos inmobiliarios propios.

También hubieron desfases en lo que respecta a la integración de las diferentes contabilidades de las tres empresas y de las aplicaciones de software disponibles: "Latinium de Contabilidad", "In Control de proyectos" y "QPR de Indicadores de Gestión". Aunque en algo justificarían las vacaciones del Contador y de otros funcionarios y directivos de la empresa, esta tarea resultaba vital para SEIRI, por lo cual se requería del compromiso formal de los socios y Directores que son parte de la administración de SEIRI, de apoyar y dar la prioridad del caso a este tema. Lo indicado va de la mano con la integración contable de las tres empresas, tan pronto se concretó el proceso de fusión, por parte del abogado a cargo del tema, el Dr. Jorge Ernesto Grijalba. La notificación formal por parte de la Superintendencia de Cias.; una vez que se concluyeron los procesos de revisión de las contabilidades y Estados Financieros de las tres empresas, recién se dio el 6 de octubre de 2010, lo cual hizo que se decidiera que las tres empresas cierren sus años contables de acuerdo al año fiscal vigente de 2010.

Hubo también desfases, descoordinaciones y un cierto grado de "descontrol" y "excesiva flexibilidad" para con los dueños - contratantes del proyecto JARDINES DE NINALLACTA ubicado en la ciudadela Quitumbe de la ciudad de Quito: la empresa INMOGUIA y la Cooperativa SOLIDARIA METROPOLITANA, en la transición de la entrega de parte de José Gabriel Chávez en su calidad de responsable de ICAECUA a Patricio Dueñas, como arquitecto a cargo del proyecto por parte de la empresa fusionada en los procesos de contratación, en la ejecución misma del proyecto y en el cumplimiento de parte de ciertos sub-contratistas (especialmente los proveedores de puertas y pisos de madera, cerámica y de ventanas de aluminio – en este caso no fue contratado con Perfilam), los cuales fueron reportados al Directorio oportunamente. En todo caso, se dieron los correctivos del caso y de hecho las etapas posteriores a las entregas realizadas tienen ya avances importantes, por encima de lo previsto y a pesar de que algunos de los contratos no han sido formalizados todavía entre ICAECUA y el Ing. Fernando Pinto Acuña, Representante de la empresa Inmoguía. De hecho; y dada la situación de que el suscrito no tenía la Representación Legal de la empresa fusionada, toda gestión de reclamo de pagos incumplidos por parte de INMOGUIA, con cargo a obras entregadas, recibía respuesta negativa pues su Representante aducía que todo acuerdo lo hizo con los

representantes de la empresa ICAECUA mas no con el suscrito y que por ende, no tenía nada que tratar con Alejandro Jarrín S.

Por el lado positivo, se resaltan los siguientes puntos:

La construcción del molde, desarrollo del proceso productivo - el cual tiene un importante avance pero aún hay "problemas" que deben ser solucionados, contratación de maquila en planta de Calacalí, etc. para la fabricación del nuevo "Multiblock de 15 cms", lo cual podría implicar un "cambio radical" y un "salto cuántico tecnológico de suma importancia" en la productividad tanto de fabricación como de instalación en obra del nuevo sistema de mampostería Multiespacio 2000. Entre las diferencias tangibles se podrían resaltar las siguientes:

- 1) Área por bloque mayor en 54%: 0,06 versus 0,04 mt² del actual,
- 2) # bloques requeridos por mt² de mampostería: 25 bajo la opción original versus 17 para la nueva versión. Es decir 32% menos bloques / mt² de mampostería,
- 3) Peso / bloque mayor en 18%: 10,28 versus 8,74 kilos. En todo caso, al requerirse solo 17 bloques por mt² de mampostería, el peso total por mt² instalado sería de 183,26 kilos versus 218,5 kilos para el bloque anterior. Es decir casi un 20% menos de peso por metro cuadrado de mampostería instalada, lo cual permitiría su uso eficiente en edificios de más de tres pisos, segmento importantísimo de mercado para la aplicación del sistema constructivo cuya explotación de la patente respectiva había sido acordada como parte de la fusión de las empresas.
- 4) Solucionaríamos las principales "objeciones" del multiblock de 20 original que se refieren a: su ancho por su efecto de reducción de las áreas útiles internas de construcción, su peso que genera mayores requerimientos estructurales en edificios y por ende mayores costos, el hecho de requerir 5 tipos de bloques (el "O", el "H", el esquinero, el "T" y el medio), versus que con el nuevo requeriríamos solo dos tipos: el completo y el medio y con ambos lograríamos inclusive abastecer los requerimientos para paredes internas de las diferentes construcciones. Los bloques requeridos para paredes internas en nuestras obras son actualmente adquiridos a terceros,
- 5) La productividad que se generaría al fabricar el bloque mediante "vibro compresión" versus "híper compresión" se multiplicaría por un factor de 8 a 10, garantizando igualmente una mayor uniformidad y calidad del bloque, sin tomar en consideración de que se reduciría sustancialmente el esfuerzo físico del personal de fabricación y posiblemente se pueda reducir a la mitad el # de obreros requeridos en la línea de fabricación de bloques,
- 6) Finalmente, al poder realísticamente fabricar localmente los equipos y moldes requeridos (tal vez importando a futuro ciertas partes, piezas, sistemas neumáticos, aceros especiales, etc. para lograr ahorros complementarios) y tener bajo control los diseños y fabricación de las partes de los moldes, nos permitiría a futuro estructurar en forma eficiente y efectiva el concepto de franquicia exportable del sistema de mampostería de Multiespacio 2000.

La ejecución e ingresos logrados en el proyecto Jardines de Ninallacta, consistente en 220 viviendas, de las cuales estaban en plena ejecución 66 unidades de 1 piso y 6 de dos pisos, las mismas que generaron ingresos totales por USD 554.271 en el año 2010. La totalidad de lo comprometido por el momento asciende a USD 1.009.541. Es decir, se ha concluido más del 50% de lo comprometido.

Los niveles de ventas logrados en DIMAAL en 2010 correspondieron a USD 712.954,94, lo cual implica el 37% más de lo proyectado inicialmente al decidir la fusión. Por otro lado, PERFILAM facturó a Diciembre/2010 USD 293.522,31 equivalente al 48 % más de las previsiones hechas al momento de la decisión de fusión.

Lo indicado en el punto previo permitió que se concreten (solo con los anticipos recibidos de clientes + el crédito de la representada Danpal de Israel) dos importaciones de materiales: ACM de China que fue embarcado con la marca de SEIRI por USD 82.000,00 y Policarbonato de Israel por USD 53.000,00. El embarque de policarbonato llegó a Guayaquil el 3 de setiembre y el embarque de ACM de China llegó a fines de setiembre. Alrededor del 70% de ambos embarques estuvo pre-vendido, por lo cual quedó un stock para ventas adicionales. Se previó hacer 2 a 3 importaciones adicionales en los meses siguientes para iniciar el año 2011 con stocks adecuados, pero esto no fue posible por falta de liquidez. Tal como se indica previamente, el pago de los anticipos de dichas importaciones: 30% para el ACM y 65% para el Policarbonato fueron cancelados a los proveedores, sin usar fondos entregados por los socios de SEIRI. Desde luego, se hicieron las provisiones en los Flujos para poder cubrir los pagos de nacionalización de ambas importaciones y los saldos respectivos por pagar a los proveedores. Todo esto quedó saneado a fines de 2010.

2. CUMPLIMIENTO

El resultado estimado a los accionistas como podrán apreciar no fue el que esperábamos, sé que se aspiraba un mejor desempeño pero sorteando las limitaciones económicas que han sido el principal obstáculo que ha imposibilitado el logro de mejores resultados, se dio en este período de transición lo mejor del equipo de trabajo de las tres empresas para amortiguar el resultado negativo obtenido.

3. INFRAESTRUCTURA

Con el nacimiento de una renovada organización SEIRI, instalaciones administrativas e industriales propias en Quito, se esperó mejorar los resultados, sujeto desde luego a lograr los financiamientos requeridos para la ejecución del proyecto PDCG de Milagro y posiblemente otros, cuyos ingresos permitirían solventar los costos operativos de la estructura existente.

En Guayaquil se mantuvo en arrendamiento el local y oficinas que para el efecto son funcionales e igualmente se mantuvo al personal disponible en esa plaza, el cual era de la empresa DIMAAL.

4. PERSONAL

Se percibió alta desazón y preocupación acerca de la falta de una verdadera integración del equipo de trabajo, comenzando por los Directores de cada Área, quienes debían ser parte de la cúpula ejecutiva del Grupo a ser conformado. Aunque el hecho de todavía no poder trabajar como SEIRI y por ende estar obligados a trabajar como empresas separadas, pudo haber incidido en eso, la situación no se justifica y se hicieron oportunamente llamados de atención respecto a la importancia del reto asumido al decidir la fusión y la altísima responsabilidad y obligación que cada uno de los miembros del equipo acerca del tema. Por obvias razones, comenzando por el Gerente General y los respectivos Directores-socios y no socios, resultaba indispensable el integrarse mutuamente y desplegar ese espíritu de equipo entre todo el personal de la empresa,

5. PROYECCIONES PARA EL 2011

Conscientes de la responsabilidad que se tenía ante los señores accionistas, ante la sociedad y principalmente ante nosotros mismo, hubo el compromiso, de no desmayar hasta lograr lo que todos soñamos: una empresa grande y sólida, que para lograrlo había mucho camino por recorrer y para el 2011 se propusieron los siguientes temas de focalización:

- Seguir haciendo lo que venían haciendo exitosamente las empresas fusionadas, siendo muy cuidadosos de nuestros costos y gastos y buscando que en un mayor porcentaje sean estos variables.
- Mantener en lo posible a los mejores proveedores y buscar otros que nos permitan crecer, cuidando precios, plazos y calidad.

- Seguir con la visión de líderes bajo premisas de: buena atención, servicio personalizado, entrega a domicilio sin recargo, calidad en los productos que vendemos, calidad en los servicios que prestamos etc., oportunidad en la entrega de las obras y proyectos ejecutados, etc
- Aplicar nuestro mejor esfuerzo para conseguir líneas de crédito con el sistema financiero, que nos permitan ejecutar plenamente los proyectos de importaciones y particularmente de ejecución de los proyectos inmobiliarios programados
- Tener un avance importante en la ejecución del proyecto de vivienda “El Portón de Casa Grande” de la ciudad de Milagro, sujeto a la consecución efectiva del préstamo que se pensaría obtener a través del BEV – Banco Ecuatoriano de la Vivienda

Este Informe ha sido elaborado en base a la información disponible en archivos de las empresas fusionadas.

La Administración agradece a los señores socios por la confianza depositada, y se compromete a realizar todos los esfuerzos necesarios para que la empresa obtenga resultados rentables en los años venideros.

Atentamente.



Alejandro Jarrín S.

Gerente General desde Enero 2011

Quito, 14 de Julio de 2014