

**INNOVACION INMOBILIARIA INMOSEIRI S.A.  
INFORME A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA SITUACION  
FINANCIERA DEL AÑO 2011**

**ENTORNO ECONOMICO**

El Ecuador en el año 2011 mostró un crecimiento económico del 7% real, influenciado por un precio alto del petróleo y mejores recaudaciones fiscales. La tasa de inflación anual del país alcanzó el 5,5% al cerrar el año, mayor a la del año 2010. El salario mínimo también creció a USD 264,00 a partir de enero de 2011, un 10% por encima del año inmediato anterior. El creciente gasto fiscal trajo consigo una continua demanda en el sector de la construcción y las ventas de las industrias relacionadas debieron haber tenido un crecimiento equivalente. En definitiva, el entorno de la economía ecuatoriana fue muy bueno en el año 2011. La tasa de crecimiento del PIB, fue una de las más altas desde la crisis económica de 1999. Los sectores de mayor crecimiento en el año fueron la refinación petrolera, la construcción, la intermediación financiera, la industria manufacturera, la agricultura y la pesca. Es decir, hubo un entorno positivo para el desempeño de SEIRI, que opera en dos de dichos sectores. Sin embargo, la inflación de los precios continuó creciendo, justamente por la mayor demanda de la economía, para cerrar el año en un nivel del 5,4%, una tasa demasiado alta para una economía dolarizada. El gasto fiscal ha continuado aumentando, llegando a registrar un gasto devengado a noviembre de 2011 de USD 16 mil millones, 17% superior al año 2010, lo cual subraya que el crecimiento económico se sustenta en ese volátil factor. Aun así, no le ha sido posible a SEIRI el participar en licitaciones del sector público a pesar de haberse registrado en el INCOP, dado que las condiciones de pago y de garantías requeridas, han impedido que podamos hacerlo, por el momento.

En este contexto del país, el comportamiento de las ventas de SEIRI con relación al 2010 fue de un crecimiento del 8%, al haber logrado ventas totales de USD \$1.622.661,31 en 2010 versus USD \$1.755.392,71 en 2011, de acuerdo al siguiente detalle por Línea de productos:

	AÑO 2010	AÑO 2011
METALMECANICA	293.522,31	288.087,69
ACM	271.919,01	288.137,93
POLICARBONATO	177.229,38	96.649,48
PROYECT. INMOB.(NINALLACTA)	712.954,94	677.199,62
OTROS	<u>167.035,67</u>	<u>405.317,99</u>
VENTAS TOTALES USD	<u>\$1.622,661,31</u>	<u>\$1.755.392,71</u>

## INNOVACION.-

De acuerdo al slogan de una de nuestras empresas, en línea con la idea de: “Establecer tendencias y cambiar la Arquitectura e Ingeniería Vial”, uno de nuestros activos estratégicos ha sido y deberá seguir siendo la innovación. En 2011, el equipo gerencial, con el apoyo de las áreas Comercial y de Fabricación, se esforzó por innovar la propuesta comercial de la empresa y como resultado de eso, se concretaron alianzas comerciales con las siguientes empresas locales: ROOFTEC, INDUMADERA y TPC, con lo cual incrementamos nuestro portafolio de productos / servicios y especialmente; en el caso de TPC, se logró reemplazar con compras locales, el tener que importar ACM, con los costos financieros que esa alternativa, lleva consigo. Los precios de compra – venta logrados para dicho producto, han permitido que SEIRI logre márgenes razonables en dicha Línea, tanto en venta directa de materiales como en proyectos que incluyen instalaciones. Una estrategia similar se ha venido usando para el caso del policarbonato, vía compras locales a importadores directos.

Se adelantaron también conversaciones con ROCKTEC, importadora y fabricante local de ácidos para pisos, micro-concreto y otros productos para mantenimiento de pisos en general, los cuales están resultando un complemento interesante para las líneas actuales de SEIRI. Adicionalmente, se ha conversado también con la firma HPS, especialista en pisos y proveedor exclusivo del Grupo Supermaxi, para todo lo relacionado a construcción de obras civiles de pisos y acabados para los mismos. Se ha hablado también con la empresa SCG, quien está introduciendo en el mercado nacional una interesante línea de productos españoles producidos por el denominado Grupo Puma, particularmente los productos de la marca Morcemdur – enlucidos directos mono-capa, los cuales no solo que tienen características impermeabilizantes sino que eliminan la necesidad de uso de pintura de acabados exteriores, ya que vienen en una amplia gama de colores. En todos estos casos, se aspira formalizar acuerdos comerciales en el transcurso del primer semestre de 2012, pues se han requerido hacer pruebas efectivas de uso de los diferentes productos para establecer rendimientos y posibilidades de generar márgenes reales para SEIRI, tanto en su comercialización al detal como en su uso en obras propias.

En línea con lo anterior; pero con aplicaciones específicas para la construcción de caminos, vías y plataformas, desde setiembre de 2011 se concretó la relación de distribución exclusiva para el territorio ecuatoriano del producto ENI Roadbond, producido y patentado por parte de la empresa CSS Technologies de los EEUU, el cual es un estabilizador químico de suelos que podría generar ahorros superiores al 30% en todo lo relacionado a trabajos de estabilización de sub-bases de carreteras, caminos y pisos de áreas grandes en general, en comparación a las alternativas tradicionales de reemplazo de suelos con lastre, arena y cemento. Es de esperarse que; una vez terminados los trámites de registro del producto ante el CONSEP – pues se trata de un producto soluble en agua, a base de ácido sulfúrico, SEIRI pueda hacer su primera importación de este producto antes de finalizar el primer semestre de 2012. El potencial de ventas e ingresos que este producto podría generar para SEIRI, podría superar sin duda el monto total de ventas anuales presupuestadas para el año 2012, para todos los productos de las líneas actuales, con la gran diferencia de que tendría el potencial de generar márgenes sustancialmente superiores, dado que se trata de un producto nuevo en el mercado y sin mayor competencia a nivel nacional. Hay optimismo en lo que se viene haciendo con esta Línea y no sería raro que la misma se convierta a corto plazo en la mayor generadora de Ingresos y márgenes para SEIRI.

Complementariamente a esto, habría también posibilidades concretas de usar el mismo producto para mejorar las características estructurales de los bloques de terro-cemento y hormigón, con lo cual existe el potencial de abrir un nuevo mercado en el segmento específico de productos de hormigón, lo cual podría permitir que podamos hacer uso de algunos de los equipos disponibles en la planta de Fabricación, aparte de ofrecer ENI Roadbond a precios competitivos a los diferentes fabricantes de bloques y otros productos de hormigón y/o terro-cemento. Pruebas de esta posible aplicación están previstas hacerse como parte del proyecto de vivienda comunitaria que se viene trabajando con Fundación Futuro.

## ENTORNO ORGANIZACIÓN AL INTERNO

Debido a la imposibilidad de: a) Fabricar y utilizar competitivamente los bloques del Sistema Multiespacio 2000, b) Llegar a acuerdos viables con el propietario de la patente con respecto al uso de la marca respectiva, y c) Poder explotar efectivamente la concesión otorgada mediante el contrato de concesión de licencia de patente suscrito por ICAECUA, en el mes de julio de 2011 se debió tomar la decisión de dar por terminado el citado acuerdo, en base la cláusula Décima primera – Vigencia y Terminación anticipada del indicado contrato. Lo indicado llevó implícito el que el personal de la planta de productos de hormigón sea reasignado a otras funciones y/o que presente paulatinamente sus renuncias de trabajo. Al cierre del año 2011, dicho personal se ha reducido de 9 a 4 Empleados. En lo referente a los equipos, los cuales no están siendo utilizados, se han hecho varias gestiones para vender y/o salir de los mismos, las cuales han resultado infructuosas.

A partir del mes de Agosto de 2011, y como resultado de la decisión personal de uno de los socios de no seguir al frente de la Dirección Comercial, se decide de común acuerdo el hacer una reorganización del Organigrama de SEIRI, debiendo asumir la Gerencia General responsabilidades directas sobre dicha área, tanto en la división de Materiales como en la Inmobiliaria, lo cual también llevó a llegar acuerdos para que uno de los funcionarios que tenía responsabilidades comerciales en la división de materiales, asuma el rol de Supervisión de instalaciones en general, sin deslindarse del área comercial.

Igualmente, desde inicios del segundo trimestre de 2011 hasta mediados de junio, y a efectos de reducir costos operativos, se decide reorganizar el Área de Proyectos y prescindir de los servicios tanto de la Asistente de Arquitectura como de quien tenía la Dirección de Proyectos y se promueve a uno de los ingenieros, quien pasa en la práctica a asumir dicha responsabilidad. Paralelamente, en setiembre de 2011 se prescinde de los servicios de otro de los ingenieros a quien se lo reemplaza por un egresado de Ingeniería con amplia experiencia, cuyo costo es compartido con Fundación Futuro, como parte del acuerdo de planificación y ejecución de obras de beneficio social de dicha fundación.

A Diciembre de 2011, el detalle comparativo del personal de SEIRI disponible en las diferentes áreas se resume como sigue:

	<b>ENERO 2011</b>	<b>DICIEMBRE 2011</b>
AREA DE FABRICACION Y BLOQUES	21	16
AREA COMERCIAL MATERIALES	7	8
AREA PROYECTOS INGENIERIA	5	2
DIRECTIVOS	3	1
ADMINISTRATIVA	9	9
TOTAL	<u>45</u>	<u>36</u>

Las medidas antes indicadas implicaron ahorros sustanciales en los costos operativos de SEIRI, a partir del segundo semestre de 2011. Aun así, dichos ahorros no han sido suficientes para generar utilidades en el ejercicio, por cuanto se hace indispensable y prioritario el incrementar los volúmenes de ventas y por ende de Ingresos generados por la división de Ventas de Materiales. Los costos operativos de la empresa en general están en lo mínimo posible y no hay mayores ajustes adicionales posibles de realizar, que resulten prácticos y factibles de ser implantados.

Uno de los déficits de la gestión realizada en 2011 corresponde a la falta de información oportuna de datos financieros contables, por una selección y mantenimiento desacertados de la persona a cargo de generar dicha información, quien recién a Setiembre de 2011 presentó los primeros balances contables del año, a partir de la fusión. Luego; y a raíz de la decisión de prescindir de los servicios de dicha persona, recién a fines del primer trimestre de 2012 fue posible disponer de información depurada fiable de lo que fue el cierre del año 2011 y especialmente los ajustes contables definitivos relativos al proceso de fusión.

#### **ACCIONES A EJECUTAR AÑO 2012**

Una tarea prioritaria y pendiente de implementar se relaciona a que las Listas de precios de las diferentes Líneas de productos -servicios respondan permanentemente a los costos de reposición de producción, compra y/o importación, dados los incrementos permanentes de precios de nuestras materias primas en concordancia con las necesidades de nuestros clientes. Igualmente, resulta prioritario el implementar controles oportunos de costos de la ejecución de todos y cada uno de los proyectos, de tal modo de poder verificar que los márgenes previstos en cada uno, se cumplan a cabalidad.

En el aspecto administrativo y de cumplimiento estatutario se han dispuesto algunas acciones, las cuales resultan prioritarias y de implementación inmediata en el transcurso del año fiscal 2012, las cuales han sido delegadas expresamente al Área Administrativa. Concretamente: a) Formalización de la emisión de títulos de acciones correspondientes a cada uno de los socios, debidamente suscritas por el Presidente y el Gerente General, b) Apertura y mantenimiento del respectivo Libro de Acciones, c) Formalización de las convocatorias a Juntas Ordinarias y/o Extraordinarias de Accionistas, d) Archivo y control de las Actas (firmadas por Presidente y Secretario - Gerente General) y respectivos Libros de Actas de Juntas y de Directorios, e) Conformación formal del Directorio con vigencia de 2 años, mediante voto escrito y secreto ( # de votos equivalentes a monto de acciones), a ser constituido por 5 Directores principales con sus respectivos suplentes (para ser Director no se requiere ser accionista), f) Seguimiento de reuniones mensuales de Directorio y de las respectivas Actas requeridas.

Ha habido una falta crónica de liquidez, ocasionada básicamente por que ha resultado difícil el cumplir los presupuestos de ventas, con el equipo actual de vendedores, tanto en los mercados de la Sierra como de la Costa, a pesar de que se dan seguimientos continuos, a la gestión de cada uno de ellos, tanto mediante reuniones semanales individuales como mediante una reunión grupal semanal de ventas. Aquellos vendedores que no mejoren su desempeño en el primer semestre de 2012 y cuyas fechas de renovación de contratos se cumplan, serán reemplazados. Esto aplica particularmente a la plaza de Quito, aunque no se descartan medidas drásticas en la plaza de Guayaquil.

Los niveles de endeudamiento interno (con socios y/o inversionistas privados) son preocupantes. Lamentablemente, esa ha sido y se ha convertido en la única opción de financiamiento posible; debido a que las cifras contable-financieras y desempeño de la empresa, no han permitido que logremos ser sujetos de crédito en la banca, lo cual ha dificultado y dificulta enormemente la gestión administrativa de la misma.

El diferimiento de la ejecución y por ende de la posibilidad de generar Ingresos en el proyecto inmobiliario de Milagro, han afectado también a los resultados de la empresa. Se redujo al mínimo posible el equipo de apoyo comercial de dicho proyecto y se han podido recabar cartas de compromiso de compra de viviendas, cuyo monto debería superar el 40% del # de viviendas que son parte de dicho proyecto, al primer trimestre de 2012.

Ha existido y existe un portafolio importante de CxP acumuladas, particularmente relacionadas a proveedores del proyecto Jardines de Ninallacta, acerca del cual se encuentran adelantados los trámites de demanda de Arbitraje por USD 390.000,00, lo que ha obligado a que parte de los Ingresos generados se asigne para cubrir dichas deudas acumuladas. Con cargo a dichas deudas, se ha reducido la deuda de USD \$95.407 a USD \$62.072. El monto actual de dichos pasivos asciende a USD\$ 58.101 y hay compromisos de pago con GRAIMAN hasta mayo del 2014 por una deuda de \$10.115,95 y otros proveedores, incluyendo personal que laboró en la empresa cuyas liquidaciones no se han terminado de cancelar, por valor de \$ 40.850,71. Adicionalmente, se hace indispensable el hacer un egreso de USD 12.700,00 para cubrir los costos de Arbitraje establecidos por el Tribunal respectivo de la Cámara de Comercio, como parte de la Demanda a ser interpuesta.

También se han acumulado significativamente las deudas internas con funcionarios-socios, en razón de la imposibilidad de la empresa no solo de ponerse al día en el pago de sueldos, royalties, comisiones respectivas y otros compromisos de pagos sino que; en el caso de la Gerencia General, se ha podido cancelar menos del 30% de los sueldos mensuales acordados. Se hace impostergable el tomar decisiones que impliquen soluciones definitivas a este tema delicado. La revisión detallada; según sea el caso, de los montos de CxP que constan en los balances podrá permitir a los señores socios el sacar sus propias conclusiones al respecto.

En el campo inmobiliario, se aspira iniciar la construcción de las casas modelo del proyecto El Portón de Casagrande, ubicado en la ciudad de Milagro, una vez que las lluvias cesen, es decir a inicios del mes de junio de 2012. Este proyecto ha tenido innumerables inconvenientes y tropiezos, a causa inicialmente de una administración ineficiente de parte de SEIRI pero principalmente por los escollos presentados en el trámite, debido a “manejos turbios” por parte del personal interno del BEV, los cuales han sido oportunamente reportados. De hecho, el trámite inicial del préstamo por USD 1,150.000,00 fue negado, aunque hay el ofrecimiento de aprobar uno por solo USD 500,000,00, monto que resulta insuficiente para poder generar flujos adecuados a partir de las condiciones de pago que serían factibles de lograr en la comercialización de las unidades de vivienda, debido a las nuevas condiciones hipotecarias vigentes, las cuales llevarían a que en lo posible todo se deba vender a través del BIESS, sin perder de vista el que habría necesidad de por lo menos lograr aportes por USD 500.000,00 adicionales, si se desea obtener un manejo eficiente del proyecto; es decir, cuya ejecución no pueda dilatarse más de 36 meses y que las entregas se puedan hacer a razón de mínimo 2 manzanas de viviendas cada 8 meses. Bajo esa perspectiva se ha intentado lograr financiamientos privados, lo cual no ha resultado fácil.

Complementariamente, y con respecto a este proyecto en particular, existe una deuda inicial de \$880.000,00 al ex-propietario del terreno, sobre el cual se han realizado abonos por \$175.000, quedando a la fecha un saldo por pagar de \$705.000, sobre el cual se firmaron Letras de Cambio que tienen fechas de vencimiento a partir del mes de Abril de 2012 y que dadas las circunstancias ya explicadas del proyecto, habrá que hacer todo lo posible por seguir postergando los pagos de común acuerdo con el beneficiario, lo cual no va a resultar fácil. De otro modo, el pago de dichas letras se volverá prioritario y obviamente habría que considerar dichos egresos como prioritarios en los respectivos flujos del proyecto, lo cual podría afectar la disponibilidad de fondos para ejecutar las obras con la agilidad deseada y recomendada. Igualmente, constan pendientes de liquidación inversiones hechas por dos inversionistas privados de este proyecto, las cuales ascienden a USD 150.000,00, cuyos pagos deberán hacerse

a partir de junio 2012 y parte del 2013. Estos egresos también podrían afectar los flujos previstos para la ejecución de este proyecto.

Un tema pendiente de resolución y que se ha convertido en otra "herencia problemática" de nuestra empresa ICAECUA, se refiere al terreno de El Empalme, el cual está en litigio y del cual se aspiraría al menos recuperar los fondos invertidos por uno de los socios, cuyo monto supera los USD 100.000,00. El valor del terreno lotizado (sin urbanización) superaría los USD 300.000,00 y se espera el poder formalizar la transferencia de dominio del Fideicomiso a favor de la empresa SEIRI ante el Registrador de la Propiedad de El Empalme, a fin de poder reiniciar el proceso comercial de venta de los lotes. Esta gestión será posible de ejecutar a partir del mes de agosto de 2012. De la documentación revisada en el Registrador de la Propiedad de dicha ciudad, habían 2 opciones, las cuales fueron oportunamente reportadas a los señores socios: a) Esperar hasta agosto 2012 en que el litigio prescribiría por falta de acciones legales de las partes. En este caso podríamos registrar al siguiente día de esa fecha, y b) Registrarlo a nombre de SEIRI pero aceptando que conociamos del litigio y que asumíamos el mismo. En noviembre 28 de 2011, se acordó esperar el tiempo requerido (hasta agosto 2012) para dar seguimiento a la opción "a".



Ing. Hugo Alejandro Jarrin Sanchez

GERENTE GENERAL

INNOVACION INMOBILIARIA INMOSEIRI S.A.