

INNOVACION INMOBILIARIA INMOSEIRI S.A.
INFORME A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA SITUACION
FINANCIERA DEL AÑO 2012

ENTORNO ECONOMICO

El Ecuador en el año 2012 mostró un crecimiento económico del 4,8% real, influenciado por un precio alto del petróleo y mejores recaudaciones fiscales. La tasa de inflación anual del país alcanzó el 4,2 % al cerrar el año, inferior a la del año 2011. El salario mínimo también creció a USD 292,00 a partir de enero de 2012, un 8% 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 bueno en el año 2012. Es decir, hubo un entorno positivo para el desempeño de SEIRI, que opera primordialmente en dicho sector. Sin embargo, la inflación de los precios continuó creciendo, justamente por la mayor demanda de la economía, para cerrar el año en un nivel alto para una economía dolarizada. 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 2012 fue de un decrecimiento del 15%, al haber logrado ventas totales de USD \$1.763.414 en 2011 versus USD \$1.500.938 en 2012, de acuerdo al siguiente detalle por Línea de productos:

	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012
METALMECANICA	293.522,31	288.087,69	581.584,53
ACM	271.919,01	288.137,93	244.518,82
POLICARBONATO	177.229,38	96.649,49	397.797,54
PROYECT. INMOB.(NINALLACTA)	712.954,94	677.199,62	108.546,37
OTROS	167.035,67	413.339,18	168.490,74
VENTAS TOTALES USD	\$1.622.661,30	\$1.763.414,00	\$1.500.938,00

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. Lamentablemente; debido a la iliquidez crónica que ha tenido la empresa, ha resultado imposible el hacer las inversiones promocionales y particularmente de pruebas de campo y laboratorio relacionadas al producto EN1 Roadbond de la empresa CSS Technologies de los EEUU, al cual representamos en forma exclusiva para la región - 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. Aunque se concluyeron los trámites de registro del producto ante el CONSEP - pues se trata de un producto soluble en agua, a base de ácido sulfúrico, se realizó la primera importación de este producto, no ha sido posible lograr la primera venta, aunque hay

propuestas importantes presentadas a diferentes constructoras para lograr ese objetivo. Tal como fuera ya reportado en el Informe del año 2011, 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 2013, 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. En todo caso, se requieren recursos económicos, los cuales no ha sido posible recabar para potenciar en forma debida a esta Línea.

ENTORNO ORGANIZACIONAL INTERNO

Durante todo el año 2012, la Gerencia General debió asumir responsabilidades directas sobre la gestión comercial tanto de materiales como del proyecto PDCG – Portón de Casa Grande de Milagro, la cual ha resultado deficitaria, conforme se pueden ver en las cifras de Balances contables.

El Área de Ingeniería se ha mantenido con el contingente de dos profesionales, a cargo de la fiscalización del proyecto Armonía, del control de trabajos de la Fundación Futuro y de la preparación de presupuestos de obras civiles de proyectos potenciales de ejecución, tanto en el área de Materiales e Instalaciones como Inmobiliaria. Esta Área se auto-sustenta, aunque podría y debería ser potenciada.

El Área de Fabricación Metalmecánica ha seguido auto-sustentándose también y siendo la principal fuente de Ingresos de la empresa.

A Diciembre de 2012, el detalle comparativo del personal de SEIRI disponible en las diferentes áreas se resume como sigue:

	<u>DIC 2012</u>	<u>ENE 2012</u>	<u>DIC 2011</u>
AREA DE FABRICACION Y BLOQUES	15	16	16
AREA COMERCIAL MATERIALES	8	8	8
AREA PROYECTOS INGENIERIA	2	2	2
DIRECTIVOS	1	1	1
ADMINISTRATIVA	<u>9</u>	<u>10</u>	<u>9</u>
TOTAL	<u>35</u>	<u>37</u>	<u>36</u>

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 2012 y que ha repetido la tónica ya reportada en 2011 corresponde a la falta de información oportuna de datos financieros contables. Esta gestión se ha visto afectada por un lado por la obligatoriedad de implementar las normas NIFF, lo cual obligó a contratar a terceros, así como también a la demora en la entrega de Informes Externos de Auditoría por falta de pagos oportunos a la empresa encargada de los mismos.

ACCIONES A EJECUTAR AÑO 2013

Resulta prioritario el implementar controles oportunos de costos de la ejecución de todos y cada uno de los proyectos, al igual que de los diferentes productos fabricados en el Área de Fabricación 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 cubrieron todos los requerimientos de Ley y los Libros Societarios se encuentran actualizados y al día.

Se ha mantenido una falta crónica de liquidez, ocasionada básicamente por que ha resultado difícil el cumplir los presupuestos de ventas, con el equipo 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. Debido al tema de iliquidez no ha sido posible estar habilitados en el I.C.O, por no cumplimiento oportuno de obligaciones ante el SRI e IEISS.

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. Resulta altamente preocupante que los costos financieros de la empresa, superen niveles del 14% de los Costos de Venta. Esto debe corregirse en forma prioritaria y urgente.

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.

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 \$62.072 a USD \$44.645,98. El monto actual de dichos pasivos asciende a USD\$ 38.602,54 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 \$ 8.265,64.

Aunque se ha insistido a los socios, no ha sido posible 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 que debe ser interpuesta a la empresa Inmoguía en la persona de sus Representante, el Ing. Fernando Pinto Acuña.

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 todo caso, periódicamente se han remitido informes a los señores socios, por parte de la Gerencia Administrativa-Financiera.

En el campo inmobiliario, si bien se iniciaron los trabajos preliminares y se han construido en un 95% las casas modelo del proyecto El Portón de Casagrande, ubicado en la ciudad de

Milagro, gracias a los acuerdos hechos con el Constructor Ing. Fernando Rojas, este proyecto ha tenido innumerables inconvenientes y tropiezos, a partir de los inconvenientes ya reportados relacionados al trámite de crédito negado en el BEV.

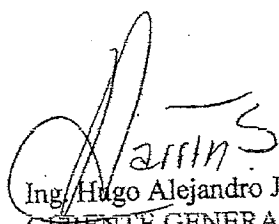
Bajo esa perspectiva se ha intentado lograr financiamientos privados, lo cual ha resultado imposible, debido primordialmente al costo del terreno.

De la deuda inicial contraída de \$880.000,00 con el ex-propietario del terreno, sobre la cual se han realizado abonos por \$187.638,50, queda a la fecha un saldo por pagar de \$692.361,50, sobre el cual se firmaron Letras de Cambio que tenían fechas de vencimiento a partir del mes de Abril de 2012 y que dadas las circunstancias ya explicadas del proyecto, no fueron posibles de honrar.

Se ha logrado; gracias a Dios y a la buena voluntad del señor Iván Macías, el seguir postergando los pagos comprometidos.

Igualmente, constan pendientes de liquidación inversiones hechas por dos inversionistas privados de este proyecto, las cuales ascienden a USD 150.000,00, cuyos pagos debían hacerse a partir de junio 2012 y parte del 2013. Se llegaron a acuerdos con ambos inversionistas, a fin de que sus aportes sean cancelados a través del proyecto Armonía, cuyo socio mayoritario es la empresa Prolingua, socia igualmente mayoritaria de Seiri. En el caso de uno de ellos, quedaron suscritos contratos formales de pagos.

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. Contrario a lo inicialmente previsto y decidido en Noviembre de 2011, no fue posible el lograr la prescripción del litigio por falta de acciones legales de las partes, ni tampoco registrar el terreno a nombre de SEIRI, aceptando que conocíamos del litigio y que asumíamos el mismo. En todo caso, se han contratado los servicios legales tendientes a objetar las acciones legales de parte de la empresa Norelco y se esperan resultados positivos, de acuerdo a los criterios del abogado contratado. En todo caso, estas gestiones requieren también de recursos que han debido provenir de SEIRI.



Ing. Hugo Alejandro Jarrin Sanchez

GERENTE GENERAL

INNOVACION INMOBILIARIA INMOSEIRI S.A.