

## INMOBILIARIA NOVA SIERRA S.A

### INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

AÑO 2011

Estimados señores accionistas:

Este informe contiene un resumen de los temas importantes ocurridos en el año 2011 y el grado de cumplimiento de los objetivos planteados.

El año 2011 estuvo caracterizado por la toma de decisiones que impactaron en el desarrollo del proyecto Casales Metrópoli, las más importantes fueron:

- La terminación contractual en el mes de Marzo del 2011 con la empresa comercializadora Inmocasaes Cia. Ltda, las razones fueron el incumplimiento en la entrega de dinero recibido de los clientes, incumplimientos laborales con sus vendedores, disminución de las ventas. Inmobiliaria Nova Sierra S.A. asumió el área de ventas y de servicio al cliente desde marzo del 2.011
- La terminación de la relación contractual con la empresa constructora AV Arquitectos Cia Ltda. compañía relacionada con la empresa de corretaje. Esta empresa atravesó una crisis financiera ocasionando retrasos en la obra por el incumplimiento de pago a los proveedores por esta razón Inmobiliaria Nova Sierra S.A. asumió el pago y contratación directa de materiales para la construcción. A inicios del año 2011 la empresa AV Arquitectos reporta cuentas represadas de la construcción del bloque Madrid por un valor de doscientos diez mil dólares (US \$ 210.000).

El fondo de construcción entregado a AV Arquitectos Cia Ltda. fue liquidado con la compra de encofrados para la obra y con un pago adicional por servicios de arquitectura. A.V Arquitectos Cia Ltda el contrato terminó en octubre del 2011. Hasta la fecha existen actividades que deben ser liquidadas relacionadas con el Municipio, finiquito de contratos, arreglos de las obras, etc. La nueva empresa constructora contratada fue SEGURVIVIENDA Cia Ltda quien se incorpora al proyecto desde Julio del 2011.

- La decisión es re-valorar el proyecto en su tercera etapa. La actualización de los presupuestos por parte de la nueva constructora, en relación a las obras comunales y específicamente los parqueaderos subterráneos evidencian su elevado costo (US \$ 930.000), esta salida de caja solo podrá ser recuperado en 36 meses.

Otros aspectos importantes en el año 2011 fueron:

La necesidad de un refrescamiento del proyecto en el mercado y la recuperación de la credibilidad en el proyecto que fue afectado por el atraso de 2 años en las entregas de los departamentos.

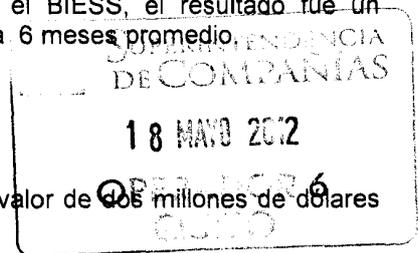
La incorporación del Registrador de la Propiedad a los estamentos municipales ocasiono para todas las empresas inmobiliarias un retraso en la recuperación de los desembolsos del 70%, además los clientes en el año 2011 prefirieron financiar sus viviendas con el BIESS, el resultado fue un incremento de 3 meses en la recuperación del 70%. Esto es de 3 a 6 meses promedio.

#### 1. GRADO DE CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS 2011

##### Objetivo N. 1

El objetivo planteado fue la aprobación de una línea de crédito por un valor de 405 millones de dólares este objetivo no se cumplió.

La línea de crédito aprobada en el 2010 fue de QUINIENTOS MIL DOLARES 00/100 por el Produbanco, con las garantías de las propiedades personales de los socios Gastón Burgaentzle y Josette de Novas. A diciembre del 2011 el monto utilizado fue de TRESCIENTOS VEINTE Y NUEVE MIL QUINIENTOS NOVENTA Y SIETE DOLARES 00/100 (US\$ 329.597).



### **Objetivo N. 2**

El objetivo fue construir 104 departamentos del bloque Munich y Nueva York el grado de cumplimiento fue del 62% se construyeron los 64 departamentos del bloque Munich y se inicio la construcción del bloque Nueva York con la nueva empresa constructora.

### **Objetivo N. 3**

Contratar un nuevo constructor e incorporar dentro de la operación las ventas y servicio al cliente, este objetivo se cumplió en un 100%.

La nueva empresa constructora seleccionada fue SEGURVIVIENDA de Espinosa-Pachano Constructores, iniciando operaciones desde julio del 2011. Desde marzo del 2011 se incorporó a la gerencia comercial la Sra. Diana Burgaentzle quien esta a cargo de la comercialización y servicio al cliente.

### **Objetivo N. 4**

Reducir en US \$ 750.000 las deudas contraídas por la empresa por la compra venta del terreno este objetivo se cumplió en un 20% el valor cancelado por este concepto ascienden a CIENTO VEINTICINCO MIL CUATROCIENTOS CINCUENTA DOLARES (US \$125.450,00) e intereses pagados por un valor de US \$ 42.585.

## **2. PRINCIPALES ASPECTOS FINANCIEROS Y ADMINISTRATIVOS**

A finales del año 2011 los inventarios de construcción ascienden a un valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL TRESCIENTOS DIECISIETE 07/100 (US \$ 4'799.317,07) que representa el 96% del total de los activos de la empresa.

Terreno	1'659.123,54
Costos de construcción	1'864.897,84
Planificación y Diseño	251.247,73
Tasas Impuestos y otros	130.144,54
Otros costos indirectos	763.463,81
Otros	130.439,61

El 80% de los pasivos de la empresa corresponden a los anticipos recibidos por los clientes por un monto de DOS MILLONES CIENTO VEINTE MIL DOLARES (US \$ 2'120.000,38) y el crédito del terreno por un valor UN MILLON OCHOCIENTOS CATORCE MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y CUATRO 77/100 (US \$ 1'814.834,77).

## **4. VENTAS (RESERVACIONES DEPARTAMENTOS) CASALES METROPOLI**

La comercialización total del proyecto Metrópoli paso a manos de Inmobiliaria NovaSierra S.A desde Marzo 2011.

A Diciembre del 2011 el número total de departamentos vendidos es de 187. De enero a diciembre del 2011 se reservaron un total de 36 departamentos, con un precio promedio de CUARENTA Y NUEVE MIL DOSCIENTOS SETENTA Y CUATRO DOLARES (US \$ 49.274 ) Las ventas decrecieron en un 18% entre el 2010 y 2011.

Los desestimientos de clientes en el año 2011 alcanzan un valor de CIENTO ONCE MIL CUATROCIENTOS CINCUENTA Y OCHO 09/100 (US \$ 111.458,90) originado por la depuración de la cartera de cliente y por la falta de poder económico de los clientes para cancelar las cuotas y por no ser sujetos de crédito.

## INGRESOS Y EGRESOS

Al 31 de diciembre del 2011 las utilidades de la empresa son US\$ 63,957.51 antes de impuestos, los impuestos generados para el fisco son de US\$ 15,349.

En el año 2011 las ventas fueron de US \$ 1.841.260,85 corresponden a ventas de departamentos vendidos y entregados. El costo de ventas representa el 98% en relación al precio de venta esto es US \$ 1.801.389.

## 5. OBJETIVOS AÑO 2012 VENTAS

Para el ejercicio 2012 los objetivos son los siguientes:

1. Construir 64 departamentos ubicados en el bloque New York y Londres.
2. Redefinir la comercialización a fin de vender en el año 60 departamentos incluyendo los de la tercera etapa
3. Modificar la tercera etapa del proyecto Casales Metrópoli
4. Lograr re-aprobación de la línea de crédito para financiamiento de los Bloques Nueva York y Londres o aportes de capital fresco por parte de los accionistas.
5. Redefinir la operación total de la empresa incluye administración, comercialización y construcción.

## PROPUESTA SOBRE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO 2011

Es mi sugerencia que los resultados del año 2011 la utilidad líquida anual luego del 25% de impuesto a la renta esto es cuarenta y ocho mil seiscientos ocho 51/100 (US \$ 48.608.51) se mantenga dentro de las cuentas de utilidades no distribuidas.

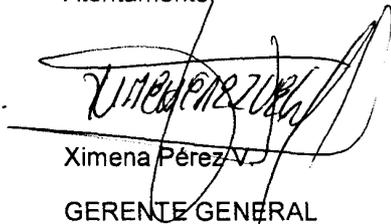
## DISPOSICIONES DE DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

En el ejercicio económico del año 2011, la administración ha acatado las recomendaciones y disposiciones del Directorio y de la Junta General de Accionistas que en todos los casos estuvieron orientadas al acatamiento de las disposiciones legales y societarios, al cumplimiento de metas y objetivos estimados, al mejoramiento de la posición financiera y a la búsqueda de estrategias tendientes al crecimiento económico y estructural de la Compañía.

Agradezco a los Señores Accionistas la confianza que me han dispensado durante el ejercicio económico 2011.

Quito, Abril 20 del 2012

Atentamente,



Ximena Pérez V.

GERENTE GENERAL

INMOBILIARIA NOVASIERRA S.A

