PAKAKUNABAU CIA LTDA.

INFORME DE EXPERTISEADVISOR ABOGADOS CIA LTDA

REPRESENTANTES LEGALES.

En su condición de Gerente General y Representante Legal de PAKAKUNABAU CIA LTDA, cuyo nombramiento fue inscrito en el Registro Mercantil el 8 de Diciembre de 2016, EXPERTISEADVISOR presenta el Informe del Ejercicio Económico de la empresa correspondiente al año 2016.

PAKAKUNABAU CIA LTDA.

INFORMACION DE LOS ASPECTOS ESTRATEGICOS.

ANTECEDENTES

A partir de Noviembre de 2016, se convino entre PAKAKUNABAU CIA LTDA y EXPERTISEADVISOR ABOGADOS CIA LTDA (en adelante EXPERTISE), que esta última se hiciera cargo de la Representación Legal de la Compañia, y de su Gerencia Financiera y Administrativa. Este proceso se desarrolla de manera simultánea con la designación el 15 de noviembre del Arq. Patricio Falconi como Gerente Técnico, a cargo del desarrollo de la construcción del proyecto, en todos sus aspectos urbanísticos, de servicios y obras comunales, así como de culminación de residencias y villas del proyecto.

PAKAKUNA GARDENS se aprecia como un desarrollo urbanístico con un valioso potencial, y debe superar para la ejecución de la segunda fase 4 aspectos cruciales:

1) Clima turbio interno de copropietarios hacia la empresa promotora; 2) Falta total de liquidez y obligaciones vencidas; 3) Elevados costos fijos indirectos, en particular mantenimiento del paisajismo; 4) Débiles perspectivas de comercialización en el corto plazo.

CLIMA TURBIO INTERNO

Al iniciar la labor gerencial de la empresa en noviembre de 2016, no obstante que formalmente desde el 8 de diciembre de 2106 se encuentra inscrita en el Registro Mercantil la designación de EXPERTISE como Representante Legal, se percibió un clima de confrontación desde los copropietarios hacia la empresa promotora por la falta de culminación de los servicios comunales ofrecidos, incluyendo la dotación idónea de los servicios básicos, y un ambiente de hostilidad entre los vecinos entre sí, reflejado de manera evidente en la existencia de dos organizaciones confrontadas, la Asociación de Copropietarios y el Comité de Vecinos. Si se considera que el número de viviendas vendidas, culminadas y entregadas es inferior a la mitad del proyecto total, y que el número de residentes es quizás igualmente de la mitad de las unidades vendidas, esta situación se perfila como una amenaza hacia el objetivo de paz y armonia que evoca la naturaleza de Pakakuna, y hacia la continuidad pacifica requerida para un resultado exitoso desde la perspectiva económica de la empresa.

En esta medida, la participación como invitados en diversas sesiones del Directorio de la Asociación, así como en reuniones particulares con representantes del Comité de Vecinos, ha facilitado que se "tendieran puentes de comunicación" entre PAKAKUNABAU y los copropietarios, incluso evaluándose actualmente la posibilidad de poner a consideración de la Asamblea de Copropietarios en mayo próximo una idea de Reforma a la Declaratoria de Propiedad Horizontal, que cambie la naturaleza de los terrenos circundantes de las villas, de área de uso comunal a área de uso exclusivo, procurando -entre otras cosas- subsanar el desequilibrio en la distribución de las expensas entre las residencias y las villas.

EL MARAVILLOSO ATRIBUTO DEL PAISAJISMO VS SU IMPACTO FINANCIERO EN LA EMPRESA

Sin duda alguna, el paisajismo de PAKAKUNA GARDENS y los servicios comunales concebidos, constituyen atributos maravillosos para un desarrollo inmobiliario urbano en cualquier ciudad del mundo, más aún en el suburbio de Quito; pero sus elevados costos de mantenimiento para un proyecto cuya ejecución es de larga duración, y con una estructura legal anclada a la Declaratoria de Propiedad Horizontal concebida para una realidad diferente, amenazan la posición de liquidez de la empresa.

No obstante, dado que es crucial la culminación inmediata de los servicios públicos, y la ejecución de las obras comunales en el cronograma que se ha negociado con la Comisión Técnica del Directorio, el cual de hecho debe ser presentado en una Audiencia de Mediación a la cual convocaron algunos copropietarios que pretenden demandar por el incumplimiento de las mismas, es fundamental contar con recursos para su ejecución.

CONSTRUCCION

Desde la designación del Arq. Falconí hemos concertado la labor constructiva en 3 frentes:

a) Servicio de postventa: El objetivo es que al culminar el primer cuatrimestre del año 2017 se hayan atendido a la casi totalidad de propietarios respecto de dichas necesidades de postventa, contribuyendo a mejorar el clima interno descrito en el texto anterior, y reflejando una estándar de calidad que permita unas ventas exitosas en su re-emprendimiento.

b) Levantamiento y formulación de obras comunales por culminar: Como se indicó se ha planteado una *cronograma de ejecución de las obras comunales* que se encuentra sujeto a aprobación, y que se extiende hasta diciembre de 2018, partiendo de la premisa de las ventas en el presente año.

c) Terminación de 21 viviendas: Dado que un conjunto de 14 villas, una residencia y 6 Town houses se encuentran inconclusas, se estableció el monto requerido para su culminación. No obstante, dado que llevarlo a cabo conllevaría asignar recursos en una coyuntura de escasa liquidez como se indica más adelante, se determinó que *la estrategia a seguir sería la de ofrecer en venta sin acabados estas viviendas, y solamente* concentrase en 4 de ellas (números 51, 52, 53 y 54) para que con una inversión de $ 60.124,81 se culminen sus acabados exteriores, de cerramiento y dotación de jardines, para no afectar la imagen global del Conjunto y evitar el deterioro interior de ducha unidades.

ILIQUIDEZ

Al iniciar el servicio por parte de EXPERTISE se hizo evidente un problema de liquidez, por lo cual se había propuesto a los compradores que tenían saldo por pagar y sus viviendas estaban inconclusas, que las recibieran en el estado existente de la obra, se suscribiera la escritura de compraventa respectiva y cancelaran dicho saldo. Para el efecto, se hizo por parte de Fiscalización un presupuesto de culminación para descontar dicho monto del saldo a pagar, y se adoptó una posición abierta de negociación para facilitar dicha decisión en los compradores. Esta situación conllevó, además de una mejora en la posición de caja, una reducción en la tensión con dichos compradores a quienes se les estaba incumpliendo con la fecha de entrega, y la eliminación de la obligación de pago de la expensa correspondiente en cabeza de Pakakunabau.

Esta propuesta fue acogida por algunos compradores, y en paralelo, se logró concretar la venta de las Residencias 21 y 41 para llevar a cabo su construcción, lo cual condujo a un mejoramiento de la posición de caja al final del año 2016. Ello permitió atender algunas obligaciones vencidas de varios meses, e iniciar procesos de negociación para el pago de otras más a plazos más largos al contar con la posibilidad de llevar a cabo algunos abonos, pero preservando los recursos necesarios para las construcciones de las dos viviendas..

COSTOS FIJOS EN CONSTRUCCIONES NUEVAS.

Con el propósito de evitar que PAKAKUNABAU ejecute construcciones que deriven en eventuales sobrecostos *y pérdidas respecto del precio de venta*, se definió que las Residencias 21 y 41 se contratarían a precio fijo y no por administración de obra, siendo responsabilidad del Fiscalizador velar por la calidad y oportunidad de la

construcción Se decidió contratar a la empresa FALCON PROYEC CIA LTDA, mejorando un poco los estándares de acabados respecto de los que se estaban instalando en las últimas viviendas del proyecto.

Se determinó entonces con la Gerencia Técnica un proceso de revisión y determinación de cambios o ajustes en la distribución interior de dichos inmuebles, y el inicio de la obra para la culminación de la misma en 12 meses.

RESULTADOS ECONÓMICOS.

La empresa presentó contablemente una pérdida de $ 8.666, derivado de los altos gastos de administración que se han presupuestado reducir para el 2017, y fruto de que los ingresos se ubicaron en $ 3 564.798, que representan una reducción significativa respecto del 2015. Lamentablemente, la coyuntura del país no permite augurar un escenario positivo en el presente año.

PERSPECTIVAS COMERCIALES.

Para afrontar la situación descrita en los puntos anteriores, se ha definido que para el año 2017 -el cual además se caracteriza por un entorno económico recesivo en el país, y por la expedición de dos recientes cambios normativos que desincentivan la inversión inmobiliaria, PAKAKUNA GARDENS impulsa este año la venta de dos productos específicos.

1. Terrenos. 14 lotes de residencias, sin ofrecer la construcción de las mismas, de manera que el comprador la pueda ejecutar directamente. El análisis financiero refleja que la comercialización con precios promedio de $ 200 el m2 conduce a un mejor resultado para PAKAKUNABAU pues le permite recuperar la inversión ejecutada en el terreno urbanizado, con una adecuada rentabilidad sin tener que destinar recursos frescos a la obra, ni asumir los riesgos de costos de construcción, ni posponer el proceso de transferencia de propiedad. En tal medida, entre más pronto se transfieran se genera incluso un beneficio tributario además de la reducción de las expensas mensuales, pues permite disminuir el anticipo del impuesto a la renta.

2. Villas en obra gris sin acabados: Con base en lo indicado anteriormente, el propósito es recuperar la inversión ya ejecutada en la obra de las villas inconclusas, y generar un flujo que permita sustentar la fuente de pago para la línea de crédito bancaria que se utilizaría para la ejecución del Spa, y generar el remanente de flujo para asumir los pasivos existentes con terceros.

Atentamente,

Alberto Peña Moscoso
Gerente General
EXPERTISEADVISOR ABOGADOS CIA LTDA

León Rzonzew B.
Ejecutivo responsable de PAKAKUNA
EXPERTISEADVISOR ABOGADOS CA LTDA