

Quito 24 de Enero del 2020

Señores socios de la Compañía Promotores Urbanos Abacoproyec Cia Ltda.

Ciudad.

Asunto: Informe relativo a la gestión de administración y estado actual de la Compañía.

Señores Socios:

En cumplimiento a las disposiciones que indica la Ley de Compañías, a los estatutos y a la responsabilidad que me ha sido confiada, tengo a bien presentarles un informe de la situación de la empresa.

REALIDAD DEL ENTORNO ECONÓMICO

El año 2019, comenzamos en un ambiente económico del país no tan prometedor, sin embargo, para nosotros como empresa, había buenas cosas por venir. Coincidentalmente, hoy hace un año firmábamos la compra de nuestro primer terreno). Digo que considerábamos un año bueno, porque al finalizar el 2018 habíamos terminado de construir Saint Joseph II, y "aparentemente" nos quedaba solo cobrar de las casas y empezar a buen ritmo con el proyecto Portofino, la situación por algunos frentes empezó a complicarse y terminó siendo un año muy complejo, de tal manera que los planes o proyecciones no se cristalizaron en los tiempos que esperábamos. Por citar algunas complicaciones:

- 1.- Negligencia de los funcionarios del Banco Pichincha (y quizá nuestra por comprometernos con el tema de reciprocidad) en la agilidad de los procesos de aprobación.
- 2.- Negativa de créditos a posibles compradores, (por tanto resciliaciones), buscar nuevos compradores.



3.- El Banco PICHINCHA, limitó y luego suspendió los créditos VIP, afectándonos enormemente hasta tal punto de no ser capaces de cumplir con las obligaciones contraídas con el mismo Banco, y vernos obligados a solicitar ampliación en el plazo y pagar intereses mayores a los proyectados. Este punto, también hizo que sigiéramos renovando seguros, y gastando en empleados, tanto para el cuidado del conjunto como para el mantenimiento.

Todo lo mencionado anteriormente, condicionó en gran medida la construcción de Portofino, haciendo q suspendamos la obra en dos ocasiones y que sacrificemos nuestros ingresos personales (sueldos). Lo que parecía que cobraríamos en tres o cuatro meses, duró un año. Ya todos conocemos el costo financiero de esto.

A pesar del panorama que nos envolvía, arrancamos con las ventas de Portofino, que realmente podemos calificarlas como un éxito. Creo que, en medio de todo, esta buena noticia nos animó a seguir adelante, confiando y apoyando para que todo mejore.

Empezó el momento de buscar una institución financiera que se animara a confiar en nosotros y en el proyecto Portofino. Una vez que conocimos de las exigencias de los bancos, la Sra. María Cristina Carvajal López, manifiesta que ha decidido vender sus participaciones de la empresa y que no continúa más como socia, la empresa como pago por dichas participaciones, emite un pagaré por 50.000 (cincuenta mil dólares), en base a la provisión de utilidades de Saint Joseph II, pero como la realidad abordó otra cifra, se le debe pedir un cambio de pagaré o el reverso de todo lo actuado en este tema.

Como es también de conocimiento suyo, decidimos subirnos en la barca de la CFN y no logramos cumplir las exigencias que esta institución tiene, sin duda que esto golpeó a todos y nos llevó a poner la mirada en otra institución financiera; sabiendo que dejábamos atrás cuatro meses perdidos, dinero invertido y quizá con la única experiencia de que siempre debemos manejarnos paralelamente con un plan B.

Sin querer abandonar la posibilidad de la CFN y dispuestos a hacer cualquier esfuerzo o corrección en el proceso ya que era nuestra única opción, decidimos contratar un nuevo asesor (Galo Villacreces) para que nos indique el posible o posibles caminos a seguir. Sin embargo, hubo una barrera "norma-exigencia" explicada por el asesor, frente a la que ya no pudimos hacer nada: La CFN, únicamente presta máximo hasta el 200 % del capital social, por tanto, no hubiéramos logrado conseguir el cometido, **es decir los 2.000.000 (dos millones)**, ni capitalizando incluso el dinero que por concepto de préstamos familiares mantiene la empresa (**\$438.000 usd de los socios + \$350.000 usd de préstamos familiares = \$788.000**).

Finalmente, entendimos que la empresa debe tener una mejor imagen ante las instituciones financieras, y decidimos capitalizar \$ 130.000 usd cada socio, del dinero que hasta entonces teníamos en calidad de préstamo a la empresa. Todo este proceso, también nos ocasionó pérdida de tiempo y sin duda recursos no programados.

Kevin R

Las protestas de Octubre pasado, han provocado una contracción inmensa en la economía del País, por todo lado se respira pánico, la gente no quiere arriesgar, las ventas han caído notablemente, las ferias han sido espacios casi inútiles.

Conscientes de las obligaciones asumidas con los clientes y comprometidos con nuestro trabajo y con la imagen de la Empresa, finalmente hemos logrado conseguir el crédito con el Banco Pacífico, ahora después de varios meses, vamos a tener un respiro. Somos conscientes de que llevamos retraso en la construcción, sin embargo, no nos hemos detenido por completo, la obra ha caminado a paso quizá un poco lento, pero ha seguido, gracias a las gestiones emprendidas y el haber conseguido un crédito familiar por 165.000 usd al 7% de interés, de parte del Ing. Arturo Carvajal Rousseau.

Paralelamente al crédito bancario, hemos ido avanzando en los otros aspectos, por cierto importantísimos también para cumplir con los clientes, sin embargo, escapa ya de nuestra gestión la falta de eficiencia del municipio en cuanto al catastro de la propiedad horizontal, misma que está aprobada pero no se ha castastrado por falta de personal en el municipio. Esperemos que en este mes de febrero a más tardar, tengamos lista toda la documentación.

Como proyecciones para este año 2020, sentimos que se están reactivando las ventas, (AL MOMENTO ESTÁN RESERVADAS YA 37 CASAS) esperamos de alguna manera igualarnos en los tiempos perdidos, nos alegra saber que seguimos aportando al País al generar trabajo. Así es como empezamos el 2020, y confiamos que este será un año con mucho trabajo y muchas bendiciones. Después de pocos meses, en la primera etapa ya no habrá únicamente casas, sino que, se habrán convertido en hogares y eso también nos satisface.

SITUACIÓN FINANCIERA

Para soportar este informe, fue necesario contratar un profesional experto en el campo contable-tributario (Ing. Pablo Ayala), quien sustentado y respaldado en la información proporcionada por contabilidad, ha llegado a las conclusiones contenidas en su informe que se adjuntarán a éste.

Pido de ustedes se sirvan revisar la información y ruego comentar cualquier duda, si desean que una persona externa a la empresa y en representación suya revise la información, háganme saber.

SAINT JOSEPH II

Me permito informar que la utilidad de Saint Joseph II es de \$ 132.601,09 usd. La diferencia entre el resultado final y el resultado provisional que se proyectó en enero 2019, se debe a que:

- 1.- El IVA en compras (aproximadamente 154.000 usd) se incorporó al costo del proyecto.



- 2.- Los gastos financieros aumentaron en aproximadamente en 10.500 usd, con relación a lo previsto debido al tiempo de recuperación de cartera.
- 3.- En el 2019 hubo un costo de POST VENTA no proyectado, de aproximadamente 5.000 usd

PORTOFINO

La mayor información con respecto a este proyecto se ha manejado en el programa INControl, que fue adquirido con este fin a finales de 2018.

Según los datos arrojados por este programa, el presupuesto se está cumpliendo en forma muy precisa, por lo que, luego de tener 9 casas casi terminadas, podemos decir que hemos logrado tener un presupuesto bastante real.

Según la contabilidad la inversión a la fecha es de 848 687, 36 usd sin tomar en cuenta el costo del terreno y 1.308.687,36 incluyendo el valor del mismo. Parte de esto (aprox 210.000 usd) se ha financiado con reservas y anticipos de clientes, otra parte (aprox 593.000) con aportes de los socios y utilidad de Saint Joseph II; y aproximadamente 515.000 con créditos de familiares.

El avance de obra según los datos de InControl es del 21,79% (todas las etapas). Se muestra un pequeño ahorro en las casas que ya están casi terminadas (5%) que al final puede igualarse con lo presupuestado pero nos da una buena idea de que vamos bien.

Adjunto el reporte de InControl para su revisión y comentarios.

Agradeciendo mucho su atención se despide, atentamente



Lcdo. Lenin Rodríguez L.

GERENTE ABACOPROYEC CIA LTDA.