



PRONOBIS
PROMOTORA
INMOBILIARIA

Trabajamos por la emoción de crear



PROMOTORES INMOBILIARIOS
PRONOBIS S.A.

Informe Anual 2.004
a la Junta de Accionistas

Fecha: Abril 2.005





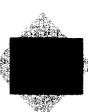
PRONOBIS
PROMOTORA
INMOBILIARIA

PROMOTORES INMOBILIARIOS
PRONOBIS S.A.

INFORME A LA JUNTA DE ACCIONISTAS

INDICE

- I. DIRECTORIO**
- II. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA**
- III. MISION Y VISION**
- IV. INTRODUCCION**
- V. ENTORNO MACROECONOMICO**
- VI. LABORAL**
- VII. COMERCIAL**
- VIII. FINANCIERO**
- IX. RESULTADOS**
- X. AGRADECIMIENTO**





PRONOBIS
PROMOTORA
INMOBILIARIA

I.- DIRECTORIO

DIRECTORIO

PRESIDENTE:

SR. CESAR MESA MALDONADO

VICEPRESIDENTE:

ABG. CECILIA ARAGON DE PITA

GERENTE GENERAL:

ECO. VICTOR NAULA MENDEZ

DIRECTORES PRINCIPALES:

ING. WILLIAM VASCO MUÑOZ

ABG. FERNANDO TORRES BEJARANO

DIRECTOR SUPLENTE:

ING. FERNANDO NAVIA GALLARDO



PRONOBIS
PROMOTORA
INMOBILIARIA

II.- ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

GERENCIA FINANCIERA: ING. SARA HUNGRIA OCHOA

CONTRALOR GENERAL: ING. RUTH GARCIA AREVALO

COMERCIALIZACION : ING ALEXANDRA JIJON MANCHENO
ARQ. NOHORA GRANADOS DE SAMUDIO

GERENTES TECNICOS: ARQ. EDGAR TAPIA DAPELO
ARQ. ANTONIO FERAUD MORAN

COORDINADOR DE PROYECTOS: DR. RUBEN ARMENDARIS

JEFE DE COBRANZAS: SRA. MARIA LEONOR VILLEGAS

CONTADOR: ING. WUIDAD JAHUAD



PRONOBIS
PROMOTORA
INMOBILIARIA

III.- MISION Y VISION

MISION

Su gestión comprende la planificación, administración, ejecución, promoción comercialización y gerencia de proyectos, imponiendo siempre su sello de innovación, eficiencia y absoluta seguridad.

VISION

Somos líderes y protagonistas del cambio y desarrollo del país, con presencia en el mundo, proyectándonos con éxito al tercer milenio.



IV.- INTRODUCCION

El objetivo de este informe es presentar una visión de los resultados de la Promotora Inmobiliaria del Consorcio Nobis, Pronobis S.A., monitoreando la percepción de inversionistas con respecto a la situación actual de País.

Durante el año 2.004 Pronobis S.A. estuvo a cargo de la culminación de la gerencia y comercialización de los proyectos Hotel Howard Johnson Guayaquil, edificio de oficinas denominado Professional Center en Guayaquil, edificio de apart-suites denominado Torre del Sol Manta y el centro comercial Plaza del Sol Manta, así mismo la liquidación y preentrega de las tres últimas obras ya mencionadas, obedeciendo al cumplimiento de entrega total de las obras para el año 2005. Adicionalmente continuó con el proceso de comercialización e inicio de obra de la torre de parqueos proyecto denominado Plaza Parking.

Una de las responsabilidades del empresario moderno en cualquier actividad económica es la de mantenerse al día respecto a los cambios que suceden y que pueden afectar positiva o negativamente a su empresa. Estos pueden darse a nivel macroeconómico del país, de la industria en la que se encuentra su actividad, de los competidores presentes del sector, de su entorno o de su cliente mismo. Es por eso que Pronobis S.A. con todo su equipo inició el estudio de mercado y análisis de factibilidad de nuevos proyectos, en el año 2004 se inició la etapa de comercialización de dos grandes obras; un edificio de departamentos denominado Torre del Sol Apart-Suites Guayaquil y el de un centro moderno donde se mezcla lo espiritual, corporal y el mantener una buena salud, proyecto denominado EQUILIBRIUM Centro de la Armonía.

Es necesario estar bien informado y atento a los cambios del entorno, a la modificación, de los factores controlables y no controlables por la empresa, a las variaciones en las tendencias de comportamiento de las principales variables que afectan al sector; hoy en día Pronobis S.A. cuenta con un equipo calificado y con las mejores herramientas para identificar, detectar y evaluar los índices de comportamiento y desempeño que permiten pronosticar con mayor seguridad, cuales serán los comportamientos y los cambios futuros y determinar las posibles respuestas a los mismos.

Detallaremos a continuación todas los factores que incidieron para entregar resultados positivos en el año 2004.



V.- ENTORNO MACROECONOMICO

Los resultados macroeconómicos al cierre del año 2004 fueron bastante alentadores; terminar el año con una inflación por debajo del 2%, tasas de interés con tendencia decreciente, el riesgo país más bajo de las últimas décadas y la proyección de un crecimiento anual superior al 5%, se constituyeron en algunos logros de ciertos sectores de la producción.

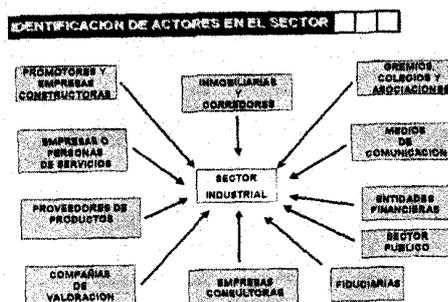
La economía ecuatoriana ha venido manteniendo un proceso de recuperación gradual durante el último trienio, evidenciado en la tasa de variación anual de Producto Interno Bruto. Para el año 2004 la economía del país reportó el 6,6% de crecimiento como consecuencia fundamentalmente del alto precio del petróleo (32,50 dólares por barril) el incremento de su volumen de ventas: 129 millones de barriles frente a 92 millones exportados en 2003 y las remesas de los emigrantes que superaron los 1.700 millones de dólares.

Sin embargo, sectores como el de la construcción crecieron en apenas el 1,3% y la agricultura en el 0,8%. La industria creció con una tasa del 3%.

CRECIMIENTO SECTORES ECONOMICOS

	%Δ
ECONOMIA ECUATORIANA	6,60%
CONSTRUCCION	1,30%
AGRICULTURA	0,80%
INDUSTRIA	3,00%

El sector de la construcción se ubica en uno de los primeros lugares como sector de crecimiento ya que es claro que no se puede continuar con la visión estrecha y pensar que la industria de la construcción y los principales competidores se circunscriben a promotores, constructores y desarrolladores de proyectos, sino que se debe entender que la industria se mueve por la interacción de múltiples fuerzas de variados grupos de actores en el sector.



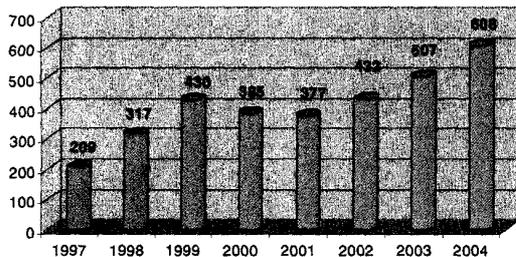
La mayor oferta inmobiliaria que se ha producido, permite un abanico más amplio de alternativas de vivienda para el cliente potencial, lo que cambia las reglas de juego en el mercado. El cambio de un mercado de vendedores con pocos constructores, ofertas limitadas y poca variedad de productos, han dado paso actualmente a un mercado de compradores, lo que obliga al constructor a realizar cambios para que sus ofertas se ajusten a las necesidades y requerimientos del comprador. Cuando en el año 1997 existía una oferta de 5.193 unidades, para el año 2004 esta oferta había aumentado a 8.520 unidades.



V.- ENTORNO MACROECONOMICO

Cada día los potenciales compradores de vivienda adquieren un mayor poder de negociación frente al vendedor inmobiliario, en virtud de una oferta mas amplia y variada, mayor información, alternativas en fuentes de financiamiento y de recursos económicos, mayores niveles de información por nuevos medios de promoción, ferias, eventos y mayor inversión en publicidad, agresivas estrategias comerciales de los constructores, en su deseo de capturar una mayor participación en el mercado.

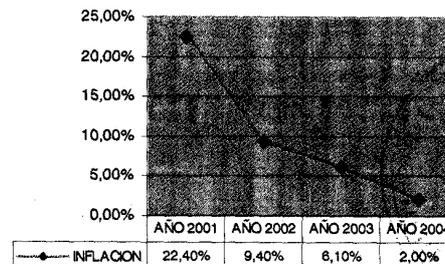
La competencia directa entre constructores ha aumentado significativamente con el ingreso al mercado de nuevos constructores y con los nuevos proyectos han incrementado la competencia inmobiliaria, reflejo de ello es el crecimiento en proyectos inmobiliarios anualmente.



El crecimiento del sector de la construcción en los últimos años ha sido un atractivo para que nuevos competidores ingresen al negocio inmobiliario y los que ya se encuentran en el mercado fortalezcan sus productos y así volverse cada vez mas competitivos, sin dejar a un lado las

condiciones del riesgo país, los índices de inflación y otros factores externos pero que están directamente implícitos en el desarrollo de nuevos proyectos.

La tasa de inflación ha continuado su proceso de disminución al haberse situado en el 2% en el año 2004, frente al 6,1% en el 2003, 9,4% en el 2002 y 22,4% en el 2001. Esto demuestra claramente el efecto positivo de la dolarización, junto con un manejo ortodoxo y disciplinado de las finanzas públicas.



Es muy importante mencionar que el riesgo país se ha ido reduciendo gradualmente lo que implica una mejora en la percepción de los inversionistas tanto nacionales como en los internacionales, lo cual obedece entre otros factores al buen desempeño del precio del crudo en el mercado internacional que en cierta forma garantiza el cumplimiento del pago de la deuda externa. Todos estos factores positivos del país hacen que se despierten nuevos mercados de inversión y se mantengan en crecimiento las empresas del sector inmobiliario.



PRONOBIS
PROMOTORA
INMOBILIARIA

VI.- LABORAL

La responsabilidad social de las empresas es un término que hace referencia al conjunto de obligaciones y compromisos legales y éticos que se derivan de los impactos que la actividad de las organizaciones producen en el ámbito social, laboral, medioambiental y de los derechos humanos.

Hoy en día Pronobis S.A. es cada vez mas consciente de la necesidad de incorporar estas preocupaciones como parte de la estrategia del negocio, ya que en la práctica las empresas no pueden dejar de ser socialmente responsables por el crecimiento y evolución de sus empleados.



En el mes de Febrero del 2004 se realizó una "Convención de Integración" donde contamos con la participación de todos los gerentes y jefes departamentales, se dieron a conocer los resultados del ejercicio anterior y los presupuestos para el año 2004, esta convención fue una mezcla de positivas expectativas para el futuro y a su vez una oportunidad de compartir con todos y cada uno de los miembros de la división.



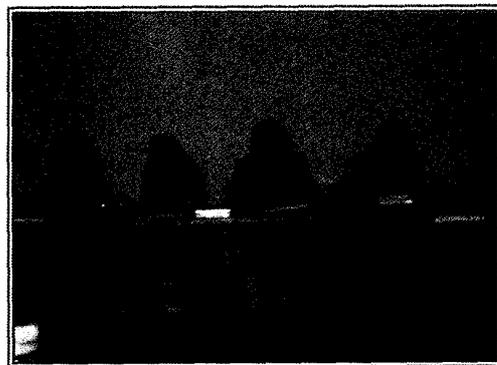
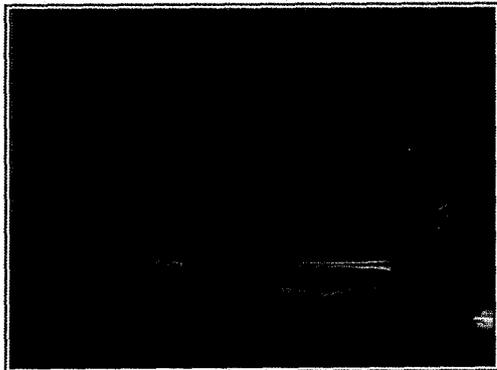
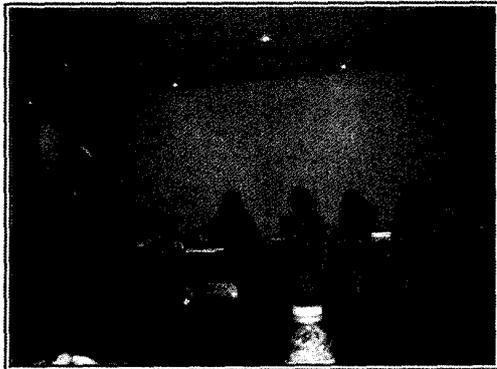
Un recurso humano comprometido e identificado con nuestra filosofía y visión, es el activo más valioso con el que contamos. Profesionales con mucha experiencia permiten que los compromisos adquiridos y los retos planteados se alcancen con el más alto nivel de eficiencia y éxito, generando beneficio a la empresa y a todos aquellos que confían en nosotros e invierten en nuestros proyectos.

La fuerza de Ventas es altamente calificada y en el arranque de cada proyecto reciben una constante capacitación tanto del producto que se va a comercializar como de los niveles de mercado en que se encuentran, así en el mes de Julio todo el personal de



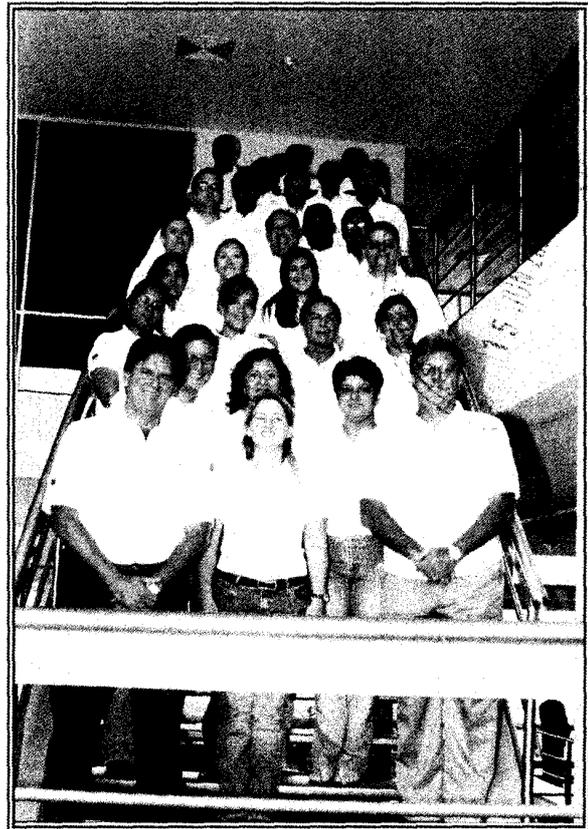
VI.- LABORAL

Pronobis S.A. recibió una capacitación de los proyectos que se lanzaron en el mercado para su etapa inicial de comercialización, en esta capacitación contamos con la valiosa participación del Presidente, Vicepresidente, Gerentes Técnicos y Coordinadoras de Ventas, quienes aportaron con su experiencia a lo largo de 7 años dentro del sector inmobiliario.



Es importante mencionar que la fuerza de ventas a lo largo de estos años ha recibido un importante reconocimiento por la excelente labor que realiza en la comercialización de dichos proyectos.

Todo este tipo de actividades genera en cada área una actitud positiva y un sentido de pertenencia a la Empresa y grandes deseos de seguir creando proyectos innovadores, donde cada empleado ofrece a sus compañeros, jefes y clientes un mejor servicio que contribuyen al logro de los objetivos de la organización.



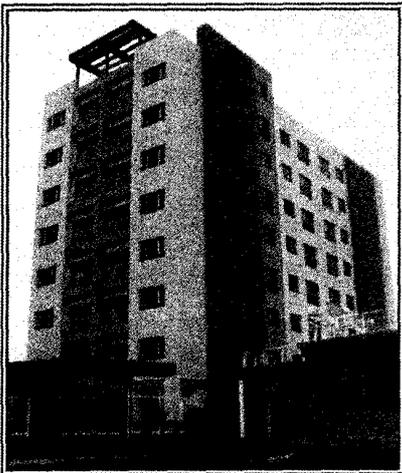


PRONOBIS
PROMOTORA
INMOBILIARIA

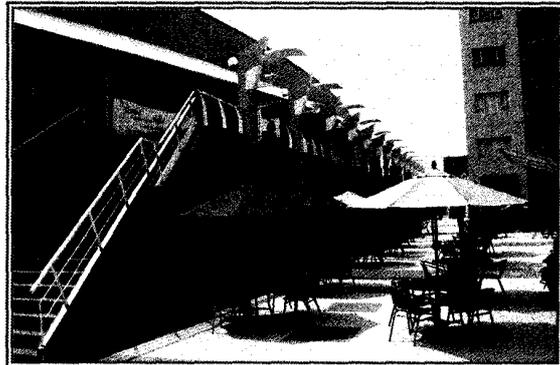
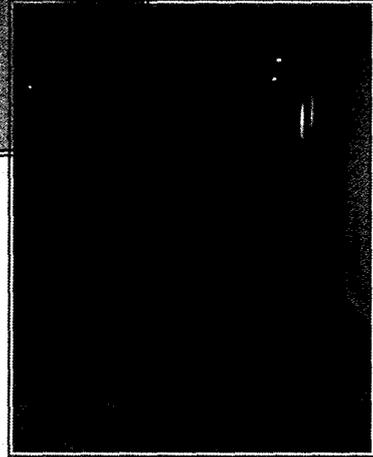
VII.- COMERCIAL

Los proyectos que son comercializados por Pronobis S.A. son a nivel nacional e internacional, para ello tiene ubicadas estratégicamente sus salas de ventas en las ciudades de Guayaquil, Quito y Manta.

Seguimos entregando mas obras para la ciudad de Manta, después de la entrega del Hotel Howard Johnson Manta en el año 2003, Pronobis S.A. culminó la comercialización de dos magnas obras construidas y promocionadas bajo la empresa UNIFELSA S.A., estos proyectos se denominaron Torres del Sol Manta y Plaza del Sol Eattertainment Center. Las mismas se desarrollaron con la sociedad de la compañía Conservigesa S.A., su construcción esta culminada en un 100% y se estima la entrega a cada uno de sus propietarios a principios del año 2005.



Torre del Sol Manta



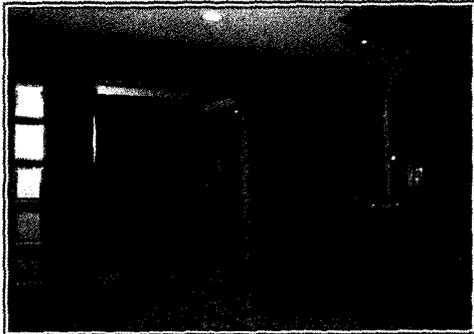
Plaza del Sol Manta



PRONOBIS
PROMOTORA
INMOBILIARIA

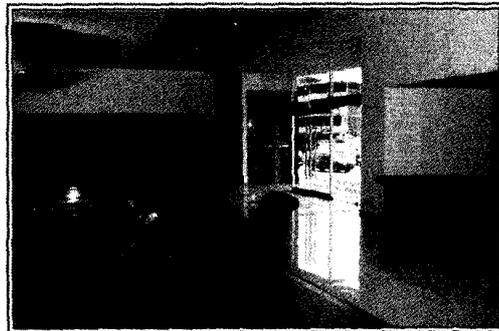
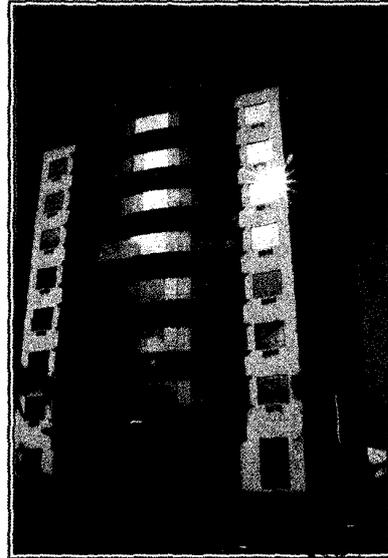
VII.- COMERCIAL

Así mismo en la ciudad de Guayaquil se entregará el edificio de oficinas Professional Center, el cual se ha desarrollado bajo la empresa Geofelder S.A. y entregará a sus copropietarios 99 oficinas y 13 locales comerciales. Con la participación de Pronobis S.A. en un 100%.



Professional Center

Con respecto a la obra del Hotel Howard Johnson Guayaquil, alcanzo el 100% de las ventas de las acciones y su construcción esta en un 90%, ya que al cierre del 2004 aun está pendiente la dotación de ciertas áreas, éste proyecto se desarrolló bajo el esquema Fiduciario en la compañía GUAYHOST S.A., aproximadamente 378 accionistas recibirán su hotel en Abril del año 2005 y su pre-operación se iniciará en Marzo del 2005.



Hotel Howard Johnson GYE



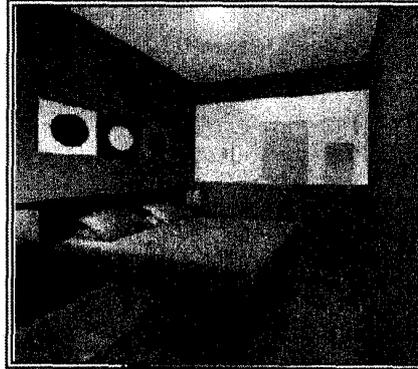
PRONOBIS
PROMOTORA
INMOBILIARIA

VII.- COMERCIAL

El comprador de vivienda, en los últimos años, cuenta con un mayor número de fuentes de información, que le permiten realizar un mejor análisis y evaluación y así tomar una mejor decisión con un mayor rendimiento de su inversión, al adquirir la nueva vivienda.

La demanda de nuevos espacios para vivienda tanto para ser habitadas como para inversión es cada vez mas acelerada es por eso que se realizó un exhaustivo estudio de mercado para el lanzamiento de un nuevo proyecto Torre del Sol Guayaquil, el mismo que se desarrollará bajo la empresa Falot S.A. y la propietaria del terreno donde se edificará es la compañía Braslav S.A..

Esta torre de apart-suites cumple estándares que exige el mercado en la actualidad, moderno, cómodo, seguro y brindará un excelente servicio de hotel. Con 124 departamentos y 73 parqueos para sus habitantes. Inició sus ventas en agosto y a finales del año 2004 la comercialización de este proyecto alcanzó el 80% en ventas, un importante y significativo esfuerzo realizado por la fuerza de ventas.



Otro mercado que aun no se ha explotado mucho en nuestro medio es el de la medicina alternativa, una mezcla entre salud y bienestar tanto corporal como mental. Es por ello que otro de los nuevos proyectos de Pronobis S.A. es el EQUILIBRIUM Centro de la Armonía, el mismo que se desarrollará en la compañía Mijket S.A. y la propietaria del terreno donde se edificará la obra es la compañía Blesmant S.A..

Este proyecto contará con una mezcla de consultorios de medicina tradicional y medicina alternativa, locales de comida light y con un Club Spa. En total se edificarán 7 pisos distribuidos de acuerdo al mercado en 98 módulos de venta.



PRONOBIS
PROMOTORA
INMOBILIARIA

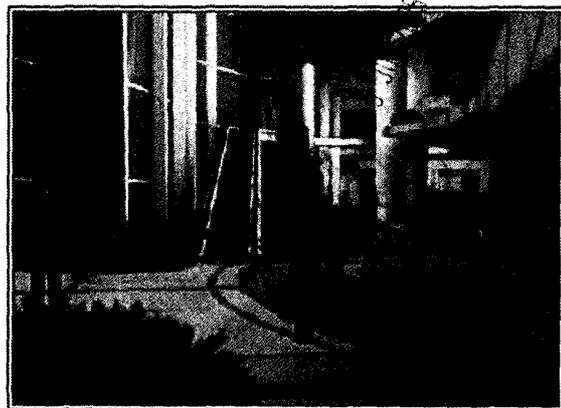
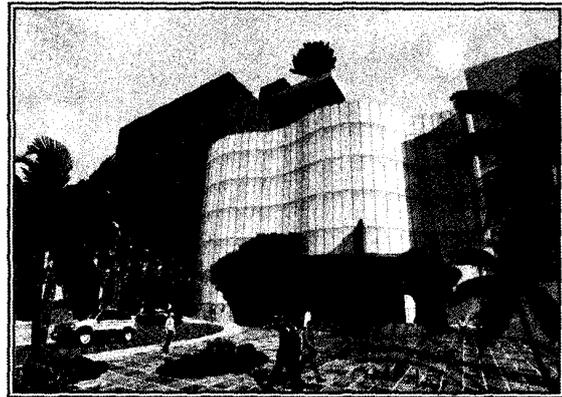
VII.- COMERCIAL

El Equilibrium estará distribuido de la siguiente forma:

⊙Planta Baja:	Shop`s & Food Light
⊙Piso 1:	Armonía Corporal (Gym y salón de belleza)
⊙Piso 2:	Armonía Corporal
⊙Piso 3:	Armonía Espiritual (Spa, Cafetería)
⊙Piso 4:	Medicina y Conserjería Alternativa
⊙Piso 5:	Sonrisa (Odontología)
⊙Piso 6:	Salud y Ciencia
⊙Piso 7:	Club Spa
Terraza:	Auditorio

Este proyecto inició su fase de pre-ventas en agosto y al cierre del año 2004 alcanzó un 35% en Ventas. El mercado de este proyecto tiene un nivel de respuesta mas crítico y analítico, es por ello que se espera culminar su comercialización en el año 2005, pero las respuestas que se han obtenido en los primeros meses han sido satisfactorias, es importante mencionar que recién en el año 2005 se iniciará toda la campaña de publicidad y promoción del mismo.

Otro Proyecto que desarrolla Pronobis S.A. actualmente es Plaza Parking, una torre de parqueos que se desarrollará por etapas, al momento ha iniciado la construcción de la primera etapa y su comercialización ha alcanzado niveles del 40% en ventas. Se espera la entrega de esta primera etapa a mediados del 2005.





PRONOBIS
PROMOTORA
INMOBILIARIA

VIII.- FINANCIERO

Los resultados de la Empresa obtenidos en el ejercicio económico del año 2.004 frente a los presupuestados han sido satisfactorios.

⊙ CARTERA

Después de la crisis financiera y de la desaparición de importantes Bancos y Financieras, algunas entidades tradicionales que otorgaban crédito hipotecario se han fortalecido, otras han ampliado su cobertura y sus mercados, algunas han aumentado los plazos de los créditos hipotecarios, se ha producido una disminución en las tasas de interés, se ha ampliado el financiamiento a otras categorías inmobiliarias como terrenos y oficinas; y nuevas entidades han ingresado aumentando la oferta del crédito hipotecario y apalancando el crecimiento del sector.

Es por todo este panorama positivo que Pronobis S.A. sigue impulsando nuevos proyectos, generando confianza y compromiso en todos sus inversionistas ya que otra de las gestiones que realiza es el manejo de la cartera de los clientes de cada uno de sus proyectos.

Los niveles de respuesta son bastante aceptables ya que los plazos son extensos y no cobramos intereses por financiamiento. Los niveles de cobranza que se han mantenido en los proyectos han sido del 97% al 98%, y en ciertos meses del año la cobranza alcanzó niveles del 100% en su recuperación.

A lo largo del año 2004 también se han realizado los trámites para entrega del inmueble, ya que el cliente cancela el 60% del mismo a lo largo de la construcción del inmueble y el 40% lo realiza mediante crédito hipotecario a 5 años plazo, con cómodas tasas de interés. Esta gestión se inició a partir del mes de mayo recibiendo respuestas muy positivas por parte de los bancos. Dentro de este proceso tuvimos la apertura de bancos como Pichincha, Produbanco, Pacífico, Bolivariano entre otros.



BANCO DEL PACÍFICO
GRUPO FINANCIERO

**GRUPO FINANCIERO
PRODUCCION**



Banco Bolivariano



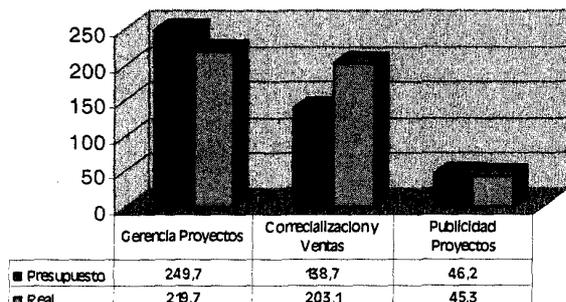
IX.- RESULTADOS

⊙ INGRESOS

Los ingresos de Pronobis S.A están determinados por los honorarios que factura a los proyectos que se desarrollan, los rubros mas importantes son : Gerencia de Proyecto, Gestión y Comercialización y Ventas. Por tanto la medición de su cumplimiento alcanzó un 108% por arriba de lo presupuestado.

INGRESOS-PRONOBIS:

en miles US\$ Dólares



Presupuesto:

US \$ 434.6

Real:

US \$ 468.1

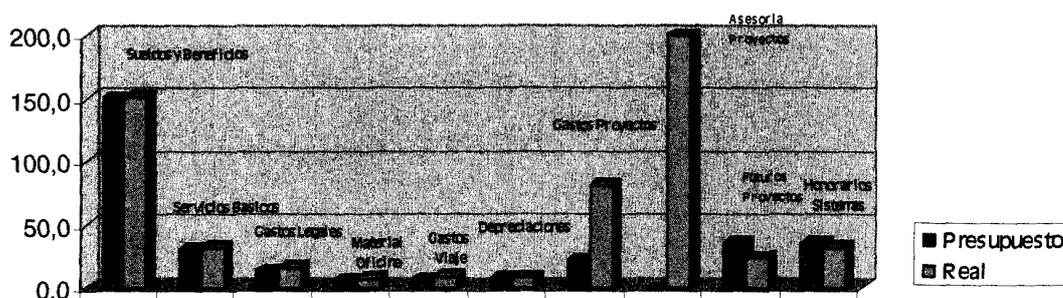
% Cumplimiento

108%

⊙ GASTOS OPERACIONALES

Los gastos operacionales tuvieron un incremento del 84% frente al presupuesto, debido básicamente a una asesoría no presupuestada que se generó por el cierre y entrega de los proyectos, pero en los otros rubros se ha mantenido un control exhaustivo de los gastos generados.

GASTOS OPERACIONALES



⊙ OTROS INGRESOS Y EGRESOS

Estos rubros se afectaron por el pago de arriendo de las bodegas de la Plaza del Sol a la compañía AUTEK el cual mantuvo su cobro hasta el mes de septiembre y adicionalmente se ha registrado una utilidad del fideicomiso Howard Johnson Guayaquil, los resultados al cierre del año alcanzaron un incremento del 46%



**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS REAL VS.
PRESUPUESTO AÑO 2.004**
(en miles de US\$)

PRESUPUESTO AÑO 2.004 (Ene-Dic)		REAL AÑO 2.004 (Ene-Dic)	VARIACION	
			Importe	%
INGRESOS:				
249,7	• Gerencia de Proyecto	219,7	(30,0)	(12,0)
138,7	• Comercialización y Ventas	203,1	64,4	46,4
46,2	Publicidad en Proyectos	45,3	(0,9)	(1,9)
434,6	TOTAL INGRESOS:	468,1	33,5	7,7
GASTOS OPERACIONALES:				
(338,1)	Gastos Administrativos	(620,9)	282,8	83,6
(151,4)	Sueldos y Salarios	(152,8)	1,4	0,9
(30,5)	Servicios Básicos	(32,0)	1,5	4,9
(13,8)	Gastos Legales	(16,5)	2,7	19,6
(7,0)	Material de Oficina	(7,6)	0,6	8,6
(6,7)	Gastos de Viaje/Hospedaje	(9,5)	2,8	41,8
(9,4)	Gastos de Atención	(2,2)	(7,2)	(76,6)
(1,2)	Capacitación	(0,7)	(0,5)	(41,7)
(7,9)	Depreciaciones	(8,8)	0,9	11,4
(21,6)	Gastos de Proyectos	(82,0)	60,4	279,6
(36,0)	Evaluación Futuros Proyectos	(24,3)	(11,7)	(32,5)
	Asesoría Gestión Proyectos	(200,0)	200,0	100,0
	Baja Activos Fijos	(7,5)	7,5	100,0
	Provisión Incobrables	(24,1)	24,1	100,0
(3,6)	Publicidad	(6,0)	2,4	66,7
(36,0)	Honorarios en Sistemas	(32,2)	(3,8)	(10,6)
(3,8)	Impuestos	(6,3)	2,5	65,8
(0,7)	Honorarios de Auditoría	(5,7)	5,0	714,3
(7,2)	Mantenimiento de Equipo	(2,0)	(5,2)	(72,2)
(1,3)	Fotocopias	(0,7)	(0,6)	(46,2)
96,5	UTILIDAD (PERDIDA) OPERACION	(152,8)	(249,3)	(258,3)
OTROS INGRESOS				
53,3	• Otros Ingresos (Egresos)	78,2	24,9	(46,7)
	• Saldo Utilidad HOJO Manta	94,0	94,0	100,0
53,3		172,2	118,9	223,1
149,8	UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	19,3	(130,5)	(87,1)



X.- AGRADECIMIENTO

La capacidad empresarial, es decir, la habilidad para combinar eficientemente los recursos en la generación de nuevos productos y entregar resultados positivos se ha convertido en un reto para quienes conformamos el equipo de trabajo de Pronobis S.A., es por eso que agradecemos muy especialmente a nuestra accionista quien ha confiado y ha puesto en las manos de sus ejecutivos la responsabilidad de crear nuevos proyectos de inversión.

Queremos extender este agradecimiento a los Miembros del Directorio de Pronobis S.A., quienes a través de su confianza y apoyo incondicional, fortalecieron todos nuestros talentos y esfuerzos en cada una de las metas propuestas; ya que en su momento aportaron con el soporte para aprobación de nuevas ideas que desembocaron en el lanzamiento de dos nuevos proyectos.

No podemos dejar de agradecer a la Contraloría del Consorcio, quienes nos han enseñado que los resultados positivos se dan manteniendo un trabajo en equipo muy unido, ya que ayudaron realizando correctivos y desarrollando medidas preventivas a lo largo de todo el año.

Pronobis S.A. ofrece productos y servicios que responden claramente a las necesidades del mercado, contribuyendo siempre al crecimiento de un Ecuador mejor, para ello considera prioritarias las relaciones con sus ejecutivos asegurándoles condiciones de trabajos seguras y óptimas, es por ello que reconocemos y agradecemos a todo el equipo que conforma esta empresa, ya que sin su valiosa gestión, colaboración y entrega no sería posible generar los resultados obtenidos.

Hoy en día es necesario desarrollar proyectos inmobiliarios no solo con base de una intuición ya que no es suficiente. El mercado evoluciona y el comprador cada vez se hace mas exigente y selectivo, de tal manera que es un compromiso para Pronobis S.A. para el año 2005 , el seguir evaluando y analizando mediante el uso de herramientas apropiadas nuevos proyectos de inversión en diferentes ciudades del país y atraer la participación en mercados Internacionales. Así mismo cumplir con el compromiso de iniciar la construcción de las obras que se están comercializando en la actualidad.

De los señores Accionistas y Directores

Atentamente,

Jorge Enrique Gómez
GERENTE GENERAL

75 JUN 2005