

Señores Accionistas:

En mi condición de Gerente General de LA HIPOTECARIA HIPOTECASA S.A, de conformidad con las disposiciones legales me permito presentar a ustedes el informe de la Gerencia General correspondiente al año 2012:

1. **El servicio de corretaje de créditos hipotecarios:**

- i) ***El Biess y la Banca Privada:*** Desde hace dos años se ha hecho notorio el impacto negativo que ha significado para el Sistema Financiero privado la entrada del BIESS como institución que facilita créditos hipotecarios, porque dadas las condiciones de los mismos con tasas más bajas, plazos más largos y particularmente financiamiento de hasta el 100% del valor del inmueble si su precio es inferior a USD\$ 100.000, el mercado se ha volcado a demandar dicho producto en detrimento de la colocación de los demás bancos.

Esta situación ha generado desde entonces, y se ha agravado en el 2012, una mayor dificultad en la actividad principal de la empresa, pues la consecución de clientes para ofrecerles y tramitarles los préstamos hipotecarios de las entidades clientes de La Hipotecaria, es muy difícil. De hecho, la competencia de los bancos privados se concentra en el mismo grupo poblacional que hoy por hoy no supera el 25% del total de la demanda de crédito hipotecario, ya que las tres cuartas partes restantes de la población se orientan al BIESS.

- ii) ***Otros mercados paralelos:*** Las estrategias desplegadas de captar otros mercados que no atiende el BIESS, como son los de los ecuatorianos residentes en el exterior que adquieren vivienda en el país, así como el de los extranjeros que están adquiriendo una segunda vivienda en Ecuador, no han dado los resultados esperados. El primero, porque ha disminuido el número de migrantes interesados en comprar en el país a raíz de la crisis que viven en los países en donde residen en Europa, particularmente España, y el segundo, porque la mayoría de los extranjeros tienen una preferencia por adquirir dichas segundas viviendas sin contraer deuda, prefiriendo utilizar los recursos de ahorro en sus países para ello.

De hecho, La Hipotecaria llevó a cabo el proceso de ser calificada por International Living, organización que aglutina a centenares de miles de jubilados estadounidenses y canadienses, y se presentó en agosto como expositora en un

encuentro sobre Ecuador al cual asistieron cerca de 300 extranjeros. Lamentablemente el número de interesados en información y que hubiesen visitado el stand de la empresa, así como la atención posterior de requerimientos de datos, fue muy baja, habiéndose logrado colocar solamente un crédito hipotecario en este segmento en el año.

- iii) **Ejecución presupuestal:** Así las cosas, se logró alcanzar el presupuesto en volumen de crédito originado en casi el 80%, llegando a una cifra de \$ 9.541.813, cumpliendo la meta en Produbanco, pero estando muy por debajo en Mutualista Pichincha y CTH. Es pertinente anotar, que la oficina de Guayaquil se ha visto afectada significativamente en la capacidad de colocar créditos de CTH, al haberse constituido un bróker de crédito hipotecario para tal fin por el hijo de uno de los ejecutivos del mayor promotor inmobiliario en la plaza, cuenta que era sin duda la más valiosa de la empresa en dicha plaza para la originación a CTH.
- iv) **Ingresos por corretaje:** Los ingresos provenientes de esta actividad fueron de \$ 206.009,64, dado que al haber disminuido la originación para la CTH, la tarifa promedio del servicio por corretaje de créditos se redujo del 2,39% al 2,16%.

2. El servicio de Estructuración Inmobiliaria.

- i) **La reventa de Onyx:** Al haberse culminado la construcción del edificio Onyx, que había sido vendido originalmente al costo, un importante porcentaje de los adquirentes contrataron a La Hipotecaria para que intermediara en la venta de sus inmuebles a valor comercial. Esta labor ejecutada en el segundo semestre del año tuvo un resultado positivo, particularmente al haberse presentado el edificio en la feria del BIESS, dado que los clientes con calificación de crédito de esta entidad buscaban un inmueble terminado y listo para la entrega, con lo cual la desventaja de este competidor en la actividad de corretaje hipotecario se explotó como fortaleza para la venta de este edificio.
- ii) **Lanzamiento de Vigo, proyecto al costo:** El nuevo esquema introducido en el segundo semestre del 2010, precisamente al lanzarse al costo el edificio Onyx, que se utilizó para los proyectos Madeyra y Ambar, se volvió a implementar exitosamente al cierre del 2012 para el nuevo proyecto denominado Vigo, ubicado en la Avenida Coruña y González Suárez. Al culminar el mes de diciembre se tenían reservados formalmente todos los inmuebles que componen dicho edificio, con la gestión en su totalidad de vendedores externos que no comportan costo fijo para la empresa. Dado que el fideicomiso estaba ya debidamente constituido, al empezar el año 2013 el constructor empezó las gestiones municipales para la obtención de la licencia de construcción, y así empezar la obra a mitad del año.

- iii) **Valecia Plaza:** En el 2012 se culminó la tarea de intermediación para la primera etapa de este proyecto y algunas unidades para las subsiguientes etapas, pero atendiendo a que el promotor de este proyecto decidió formar un equipo propio de ventas y además complementar la tarea comercial con la contratación de Proinmobiliaria, para utilizar un esquema de competencia entre los comercializadores, y al no tener posibilidad de contar con la sala de ventas en el lugar como fórmula necesaria para la venta, se optó por no continuar con dicha labor en el 2013.
- iv) **Ingresos por gestión inmobiliaria:** La labor de intermediación y estructuración inmobiliaria descritas en los puntos anteriores generaron ingresos a la empresa por USD \$ 85.558,19.

3. **Proyecto "Camposanto La Piedad":** En un contexto de gestión de estructuración inmobiliaria distinta a la que tradicionalmente ha desarrollado La Hipotecaria, desde inicios del año se mantuvieron intensas reuniones de trabajo con los promotores de este Parque Cementerio, con la finalidad de convenir la participación de la empresa en el proyecto, estableciendo el alcance gerencial, comercial y de gestión financiera que se tendría para el mismo.

La dimensión del proyecto conllevará muchos años de gestión para La Hipotecaria, y esta gerencia está convencida de que el mismo tiene el potencial de constituirse en el mejor parque cementerio en la ciudad, y al lograrlo, se traducirá en una fuente económica de gran trascendencia para la empresa, que deberá sustituir con creces la reducción de ingresos por la pérdida de capacidad de originación de crédito hipotecario por las razones descritas al inicio de este informe.

La suscripción del contrato para la Gestión Integral de este emprendimiento, celebrado a inicios del año 2013, implica nuevos y alentadores vientos de cambio económico para la compañía. Las gestiones adelantadas con algunas entidades financieras para presentarles un producto de previsión exequial, el acercamiento a posibles operadores para el camposanto, y el modelo de gestión financiera que el proyecto conlleva, auguran buenos resultados.

Sin embargo, para alcanzar estos objetivos la empresa requerirá fortalecerse en equipo humano y en estructura comercial específica para este ámbito de ventas, así como ello conllevará adquirir compromisos económicos que sustenten el acceso a los recursos monetarios necesarios para tal fin. La gerencia está convencida de que contará con el apoyo de los socios para ello, constituyéndose el 2013 el año de transición mientras se ejecutan las obras del cementerio y se implementan todas las estrategias comerciales, que reflejarán resultados positivos el próximo año.

4. **Resultados del ejercicio e impacto de la introducción de las NIIF:**

El ejercicio económico del año 2012 culminó con una pérdida contable de -\$ 3.040,00, derivada de la disminución de los ingresos anteriormente informada, a pesar de que se llevó un control de los costos hasta donde fue posible para compensar la falta de ingresos. A pesar de este resultado, es importante mencionar que el patrimonio mejoró sustancialmente al pasar de - \$ 38.570,37 a \$ 58.389,63, gracias al aporte realizado por uno de los accionistas en cuantía de \$ 100.000 para constituir una reserva patrimonial y fortalecer a la empresa.

Esta posición financiera refleja el impacto derivado de la aplicación de las NIIF, de conformidad con el plan aprobado, y de la necesidad de iniciar una depuración de cuentas del activo con base en dichas normas, así como de la creación de las provisiones para jubilación patronal y desahucio.

4. **Resultados del ejercicio e impacto de la introducción de las NIIF:**

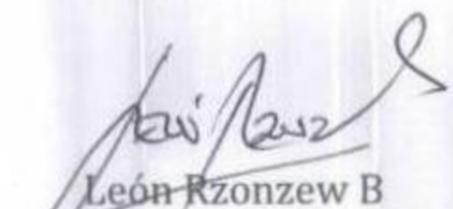
El ejercicio económico del año 2012 culminó con una pérdida contable de -\$ 3.040,00, derivada de la disminución de los ingresos anteriormente informada, a pesar de que se llevó un control de los costos hasta donde fue posible para compensar la falta de ingresos. A pesar de este resultado, es importante mencionar que el patrimonio mejoró sustancialmente al pasar de - \$ 38.570,37 a \$ 58.389,63, gracias al aporte realizado por uno de los accionistas en cuantía de \$ 100.000 para constituir una reserva patrimonial y fortalecer a la empresa.

Esta posición financiera refleja el impacto derivado de la aplicación de las NIIF, de conformidad con el plan aprobado, y de la necesidad de iniciar una depuración de cuentas del activo con base en dichas normas, así como de la creación de las provisiones para jubilación patronal y desahucio.

✓

Agradezco a los accionistas y empleados de la empresa por el apoyo en estas épocas complejas, y los invito a que vivamos la aventura del emprendimiento del nuevo eje de negocios con la convicción de que una dedicación perseverante y optimista nos llevará a épocas de prosperidad y tranquilidad.

Cordialmente,


León Rzonzew B
GERENTE GENERAL