

INFORME DE GESTION DE LA GERENCIA GENERAL CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2013

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 2013:

Gestión Comercial del Camposanto La Piedad:

En el año 2013 la actividad estuvo concentrada en el despegue de la gestión contratada del proyecto "Camposanto La Piedad", cuyo contrato se celebró en enero para la comercialización integral del mismo y otras actividades establecidas en éste. Si bien contractualmente se había establecido la obligación de otorgar una fianza de cumplimiento sobre los volúmenes de ventas previstas en el Plan Comercial presentado y aprobado por Campo Santo Casapía, para emitir este tipo de fianzas se había ofrecido la pignoración de los espacios de sepultura correspondientes, la empresa Aseguradora "Confianza" que expide este tipo de fianzas exigía que dicha garantía fuese hipotecaria, y dado que el predio es un único inmueble y el mismo se encuentra hipotecado por el Fideicomiso La Piedad a su acreedor, que es el FIAIDMI, no fue viable obtener la fianza indicada.

No obstante lo anterior, entre Campo Santo Casapía S.A. en su condición de titular para el manejo del Camposanto La Piedad de conformidad con lo establecido en el Fideicomiso La Piedad, y La Hipotecaria, en desarrollo del contrato indicado en el párrafo anterior, se celebraron contratos por virtud de los cuales aquella le cedió a ésta el derecho de uso a perpetuidad de 917 espacios que componen el sector 4, y 321 espacios del sector 6. Con base en dichas negociaciones, y atendiendo a los precios de mercado de la competencia en el sector del sur, se fijaron los precios para la comercialización al público, sobre los cuales se suscribió entonces el contrato por el 75% de dicho valor como costo para La Hipotecaria, equivalente a la suma de 1.511.325,42 monto que ha sido registrado como pasivo en la contabilidad de la empresa, y por el cual se suscribieron a favor de Campo Santo Casapía 10 pagarés que suman el valor total de capital, más un 7,00% anual de financiamiento, cuyos pagos se realizarán trimestralmente a partir de junio de 2014 y por un plazo de 3 años.

Como contrapartida, se ha registrado en el activo el valor de dichos derechos de uso a perpetuidad de los espacios de sepultura en el Camposanto La Piedad al valor al cual se están comercializando, generándose por tanto un diferencial de ese margen del 25%, que



irá afectando el estado de resultados progresivamente mientras se vayan ejecutando las ventas y los recaudos respectivos, y que genera un efecto en las cuentas patrimoniales de la compañía, fruto de la valuación de ese activo.

En el período noviembre 2013 a marzo 2014 se celebraron 270 contratos sobre espacios de sepultura, por un monto acumulado de \$ 860.362,84, que al llevarse a cabo como venta a plazo, asciende a \$ 1.102.652,69 incluyendo los intereses. Con el objeto de hacer líquida esta cartera, que permita contar con recursos para cubrir el costo operativo y atender el pago de las obligaciones pactadas con Casapía, se ha logrado un acuerdo para venta de cartera con el Banco Pichincha, el cual necesariamente se lleva a cabo con recurso con cargo a La Hipotecaria, hasta que se cuente con una estadística que permita contar con historial sobre la calidad de esta cartera.

Es necesario destacar que este esquema de comercialización demanda de una plataforma comercial integrada por un número importante de vendedores, por lo cual en octubre del 2013 se contrataron los primeros 45, número que ascendió a 61 para fines del año, guiados por coordinadores comerciales a razón de 1 por cada grupo de 15 asesores, y bajo la batuta de la gerente de ventas contratada para el efecto. Esta estructura se basa en la experiencia de la empresa Jardines de Paz, compañía colombiana con la cual se celebró un contrato de prestación de servicios para la dirección comercial de este emprendimiento, el cual nos permite contar con un know-how adecuado, remunerado en función del resultado efectivo de dicha gestión.

Considero igualmente relevante mencionar que en el primer semestre del año la estrategia comercial se había concebido hacia la creación y distribución masiva de un producto de cobertura de exequias que incluyese, con bajo costo mensual, el espacio de sepultura. Así se estructuró el "Plan Familiar La Piedad", llegando a un acuerdo para contar con una póliza de vida de condiciones atractivas por no tener exclusiones por pre-existencias y sin límite de edad asegurable, con Seguros Pichincha, así como se hizo un convenio con la empresa de asistencia Coris del Ecuador para el proceso de distribución a través de tele-mercadeo a diversas bases de datos. El piloto de este producto se desarrolló por un espacio de un trimestre, viéndose afectado por la expedición de algunas resoluciones que limitaban la comercialización con el solo canal telefónico y el esquema de manejo de bases de datos.

En paralelo con estas gestiones, viajamos con el Sr. Marcelo Moncayo a conocer el modus operandi de la empresa Kantutani en Bolivia y Jardines de Paz en Colombia, visitas que sirvieron para estrechar lazos comerciales y para llegar a la conclusión de la conveniencia de iniciar el proceso de venta con una fuerza comercial propia, como ya se indicó anteriormente.

El servicio de corretaje de créditos hipotecarios:

Continuando con el escenario que se viene presentando desde hace más de dos años, el modelo estatal que ofrece crédito hipotecario a través del BIESS siguió fortaleciéndose, dejando al Sistema Financiero privado con una moderada participación en esta línea de negocio.

No obstante lo anterior, continuamos con la actividad de originación de créditos hipotecarios, alcanzando la cifra de \$ 8.161.207 dólares colocados por intermedio de La Hipotecaria, concentrando el 53% en Produbanco y el diferencial distribuido entre Mutualista Pichincha y CTH. Esta colocación representó un ingreso de \$ 159.598, que representa una tasa del 1,96% sobre el monto originado.

Estructuración Inmobiliaria.

A finales del 2013 se produjo la culminación de la construcción del edificio Madeyra, bajo la modalidad de venta al costo, y algunos de los inversionistas contrataron a La Hipotecaria para la comercialización de sus inmuebles a valor comercial. Adicionalmente se comenzó la construcción de Vigo, teniendo por delante 22 meses de obra, período para el recaudo de la cartera.

La labor indicada dio lugar a ingresos por \$ 143.322,93, y considerando que no se contaba con un nuevo proyecto al costo para su comercialización, se tomó la decisión de prescindir de los dos cargos que se tenían para el despliegue de estas gestiones, apoyándose primordialmente en contrataciones de corretaje free-lance o en contratos esporádicos.

Resultados económicos y posición patrimonial.

Con base en la negociación adelantada con Camposanto Casapía S.A. descrita al inicio de este informe, y considerando el efecto del margen que tiene La Hipotecaria sobre el precio de venta de los derechos de uso adquiridos de los espacios de sepultura, ello ha repercutido de manera positiva en el resultado patrimonial de la empresa, pues aunque se depuraron registros de partidas anteriores de los activos fruto del análisis y las políticas de NIIF implementadas desde el año anterior, se registra un crecimiento patrimonial a la suma de \$ 303.467,42 enervando de esta manera en forma total la causal de disolución que se



había observado tiempo atrás y que los accionistas habían superado inicialmente con un aporte de uno de ellos para la constitución de una reserva patrimonial.

En el 2014 comenzarán a observarse resultados provenientes de los ingresos fruto de las ventas de los productos y servicios estructurados para La Piedad. Agradezco a los accionistas y empleados de la empresa por el apoyo en las gestiones desplegadas en el año que culminó.

Cordialmente,



León Rzonzew B
GERENTE GENERAL

Quito, marzo de 2014.