ROMERO Y PAZMIÑO INGENIERIA INMOBILIARIA S.A.

Informe de Gerencia

Quito, febrero de 2015

Punto 1

Gestión de la Administración

Como hechos relevantes ocurridos durante el año 2014 cumplo en informar lo siguiente:

Desde una perspectiva estratégica se vendió un paquete accionarial de la compañía a Francisco Manrique. Un hecho sumamente importante para la organización pues buscamos el apoyo y la guía del socio para afianzar en Romero & Pazmiño toda su experiencia y visión.

Durante el año 2014 se continuó afianzando las relaciones comerciales con la banca privada y con inversionistas. En lo que tiene que ver con la banca veo crítico el tema dado que las relaciones tienen cambios en función de la rotación de ejecutivos en estas instituciones. Se ve que los criterios de manejo de la relación cambian en función de las personas nuevas, sin que los bancos cuenten con políticas estables y sin que lleguen a entender a fondo el negocio inmobiliario aplicando así políticas ajenas a la realidad del negocio. Se va a trabajar con énfasis la relación con Promérica ya que luego de su fusión con Produbanco se debe gestionar el acercamiento de la compañía con todo un equipo gerencial nuevo.

Hemos consolidado la relación con inversionistas, quienes nos acompañan en más de un ciclo con varios proyectos. Hemos logrado fortalecer la relación con empresas con las que se puede apalancar situaciones ganar – ganar con proyectos de volumen y es así como luego de resultados exitosos en negocios con Mutualista Pichincha y Construecuador contamos con la apertura a generar nuevos negocios.

Hemos fortalecido la relación con Fideval y empezamos un nuevo proyecto con una nueva Administradora de Fondos, Anefi, para diversificar nuestras relaciones con Fiduciarias.

Se ve con preocupación que pese a contar con una administración municipal nueva se ve una leve mejora en los tiempos de respuesta en los procesos y trámites municipales. Se ha llevado un extensivo trabajo con reuniones quincenales y semanales a través de la representación en el directorio de APIVE con una comisión interdisciplinaria definida por el Alcalde con miras a simplificar y mejorar los tiempos de respuesta del municipio. Sin embargo a pesar del esfuerzo y el trabajo los resultados son insatisfactorios.

El tema de tramitología se vuelve crítico en la generación de nuevos proyectos. No se ha logrado alcanzar el punto de equilibrio en los proyectos Moya III y Sevilla II por este tipo de demoras, sin embargo esperamos que en marzo del 2015 se logre alcanzar el punto de equilibrio de Toledo III, proyecto que tiene más de un año de rezago.

La gestión de recuperación de cartera ha mejorado sustancialmente con el BIESS. El trabajo de APIVE en este frente ha sido crucial. La gestión con la Banca Privada ha mejorado, sin embargo los trámites municipales dentro del proceso no mejoran.

Negocios Inmobiliarios:

En el 2013 se constituyeron dos fideicomisos para el desarrollo de los proyectos en la zona de La Siria en el Valle de Los Chillos y un otro para el desarrollo de un Edificio de Oficinas en la zona de San Rafael en el Municipio de Rumiñahui, los cuales alcanzaron punto de equilibrio a finales del año 2014.
Se realizó la liquidación parcial de la utilidad de los Fideicomisos Plaza República, Altos de Conocoto, Moya II, Santa Isabel y Toledo II.

Se alcanzó punto de inicio de la segunda torre en el proyecto Santa Isabel en sociedad con Mutualista Pichincha.

Equipo de Trabajo

Contamos con un equipo gerencial altamente calificado para emprender los retos impuestos. Nos preocupa haber tenido altos niveles de rotación de personal administrativo durante el año. Vamos a trabajar para consolidar el equipo bajando los niveles de rotación. Contemplamos un reto especial ante la necesidad de consolidar el equipo del área de crédito con el objetivo de lograr una gestión de generación de liquidez más rápida.

Mercadeo y Ventas

Inversión en Mercadeo:

El nivel de inversión en publicidad realizado en el 2014 es de USD 481.725 equivalente al 1,7% de las ventas propias. Esta es una cifra ligeramente inferior a la del año pasado en un afán de reducir los gastos de publicidad que se tiene. Se ha visto muy positiva la inversión en la feria inmobiliaria, gestión que se ha visto reflejada en los resultados de Abril y Noviembre los cuales permitieron cumplir un gran porcentaje de las ventas del año según lo presupuestado.

La inversión en Internet creció en el 2014 siendo este medio básico ya que aportó con el 50% de los contactos efectivos en las ventas realizadas.

Ventas.- Las ventas del año fueron de USD 23.855.000 en la empresa y USD 26'922.000 con las operaciones de asociadas. Existe un incremento en ventas directas del 61% frente al año pasado y de un 50% si consideramos las ventas con asociaciones. Esto obedece a un fuerte empuje con oferta real de producto terminado y la inversión orientada a la estrategia de ferias. Podemos concluir que el crecimiento con empresas asociadas fue menor que el crecimiento de la fuerza de ventas propia.

Punto 2

Estados Financieros (corte 31-dic-2014)

Al analizar los Estados Financieros para el año 2014 observamos un total de Activos de: USD 5'147.463 que comparado con el año 2013 que reportó USD 4'764.663 se aprecia un incremento resultado de una posición alta de liquidez y de la inversión pre-operativa en proyectos nuevos.

Con respecto al Pasivo este asciende a una cifra de USD 3'829.124 que comparado con los USD 2'989.261 del 2013 registra un aumento del 28.10%, justificado especialmente por préstamos de terceros que se han invertido.

En el año la empresa generó una utilidad de USD 92.872,45 después de impuestos y participación laboral. La baja utilidad frente al patrimonio de la compañía se da debido a que por tecnicismos contables nuevos no fue posible apropiar resultados de etapas de proyectos terminados y toda esta utilidad retenida va a ser contabilizada en el año 2.015.

Patrimonio.- El patrimonio registra una disminución a USD.1'318.339 frente a los USD. 1'775.402 declarados en el 2013 debido a la repartición de dividendos a los accionistas por primera vez desde la creación de la compañía.

El resultado del año 2014 se vio afectado principalmente por la pérdida del Fideicomiso Altos de Conocoto y la perdida en la compra de la participación a Jaime Moncayo y Guy Almeida quienes fueran socios en Plaza Republica y Altos de Conocoto respectivamente, se reconoció utilidad parcial del proyecto Toledo II el cual se liquidará en 2015. Se realizó la facturación de Post-venta de los proyectos Toledo II, Burgos y Moya II los cuales también se espera liquidar en 2015.

Ingresos y Gastos.- Los ingresos operacionales registrados en el 2014 ascienden a $ 1'745.362 y en el 2013 fueron de USD $ 1'438.526 es decir se aumentaron en 21,33%. Por su parte, los gastos en el 2014 fueron de USD 1'452.975 registrando un aumento con respecto al 2013 del 6,72%. Se registraron en 2014 gastos no deducibles por $ 113.920 correspondientes en su mayoría a la perdida en venta de Acciones en Tesorería, depreciación de vehículos (la parte que supera el valor aceptado por el SRI) y la pérdida del proyecto Altos de Conocoto.

Punto 3

Proyecciones 2015

Presupuesto

Para el año 2.015 nos hemos planteado el objetivo de iniciar los Proyectos Toledo 3, Moya 3, Sevilla, Segovia y El Palmeral en un plazo no mayor a 120 días. Objetivo fundamental para alcanzar una utilidad operativa de la compañía de USD 850.000 independiente de la utilidad que generen los fideicomisos que se liquidarán en el año 2.105.

Hemos planteado automatizar los procesos de la compañía y el sistema de información gerencial en un plazo no mayor a 180 días.

Hemos puesto como objetivo obtener un nivel de ventas de 36 millones de dólares, cifra de reto que permitiría potenciar la rentabilidad de la compañía en un año de incertidumbre económica.

Crecimiento

Con la incertidumbre que se tiene por los efectos que tiene la caída de precios de petróleo en la economía ecuatoriana hemos planteado una estrategia conservadora buscando no crecer en nuevos negocios. Buscamos consolidar la cartera de negocios que se tiene actualmente y generar una alta posición de caja de forma que podamos enfrentar de la mejor manera un posible escenario de baja liquidez y de restricciones en el acceso a financiamiento bancario.

Álvaro Alejandro Pazmiño Blomberg
Gerente General