



SERVICIOS INMOBILIARIOS SICASA CIA. LTDA.
Francisco de Londoño Oe1-36 Villa Flora Quito - Ecuador

INFORME DE GESTIÓN 2014

Quito, a 15 de Abril de 2015

Señores de La Junta de Socios de **SERVICIOS INMOBILIARIOS SICASA CIA. LTDA.**, dando cuenta a lo establecido en los estatutos de la empresa y de conformidad con las normas legales vigentes presento a la Junta de Socios el Informe de Gestión de 2014, donde se describen las actividades más relevantes ejecutadas en el transcurso del ejercicio.

La empresa después de treinta meses de funcionamiento, ha tenido algunos altos y bajos, que me atrevo a decir, es propio del camino en marcha del servicio; obviamente, nos ha significado costos pero, nos ha permitido en la praxis rectificar estrategias que no eran las más acertadas. Con las modificaciones aplicadas esperábamos obtener resultados positivos, a partir del segundo trimestre del presente año.

Desarrollo de la Actividad

SERVICIOS INMOBILIARIOS SICASA CIA. LTDA inicia actividad en el mes de junio de 2012, el primer semestre se acondiciona y se provee de los sistemas informáticos necesarios para inicio de la actividad y a capacitar al personal en la labor de gestión, captación y venta de bienes raíces.

Para iniciar el primer semestre del año en curso, se cierra la agencia Guamani, misma que se apertura en el año anterior; se reduce y consolida la plantilla de la empresa en actualidad con la señora Norma Guaita socia y gerente de la misma y un empleado; el cual se ocupa de la atención al público y mi persona a la parte administrativa, de igual forma a las labores externas de captación y venta.

Durante el segundo semestre, con una cartera más consolidada en documentos y con certeza de saber los pasos a seguir y el tiempo que conlleva la gestión de compra-venta, se resuelve implantar estrategias de publicidad para promoción de los inmuebles y poder cerrar ventas, siendo la estadística de venta hasta el momento muy por debajo de los gastos que representa el coste de mantenimiento mensual.

Al finalizar Diciembre ya se disponía de una cartera mínima, de contratos de "cesión de venta en exclusiva" para publicar en medios virtuales e impresos.

Consolidación de la empresa

Durante el último trimestre de 2014, con las estrategias adoptadas tanto en captación, gestión de venta se consigue realizar cuatro ventas anuales. El tiempo promedio de gestión de venta en un inmueble es de 90 días mínimos y en casos particulares hasta 8 meses.

En el apartado de consolidación cabe señalar que a lo largo del ejercicio se han perfeccionado el área de atención al cliente, área legal, operativa e informativa de las entidades que intervienen en el proceso de compra-venta del inmueble; también los sistemas informáticos de control y seguimiento, gestión en entidades reguladoras, del mismo modo, con entidades financieras que otorgan créditos hipotecarios.

Se establece como estrategia de publicidad, los medios virtuales volverlos interactivos, porque tienen mayor alcance y son menos costosos y la imprenta realizario de forma periódica a través de una empresa que ofrece el mejor precio en impresión y distribución llegando de manera segura y confiable a los sectores elegidos de acuerdo a la experiencia obtenido en estos treinta meses de servicio a la población quiteña.

Estado de las finanzas

La empresa cerró su ejercicio fiscal 2014 con saldo negativo de \$12.984,10, como consecuencia de operaciones fallidas en la venta. En el año en curso el Socio Antonio Almendros realiza la venta de la inversión de compra de los dos terrenos en Pillaro, provincia de Tungurahua, por el valor de \$ 50.000; retirando a su peculio personal la cantidad mencionada.

Certifico que al día de hoy la empresa no tiene deudas externas contraídas y que los pagos de salarios IVA y aportaciones al IESS de todos los empleados se encuentran al día.

Proyección ejercicio 2015

Las perspectivas de ventas para el presente año son positivas, la empresa ha logrado posicionarse dentro del mercado inmobiliario, conocemos ya con certeza la necesidad del servicio en el target al que nos dirigimos. En la actualidad se ha consolidado el funcionamiento y se están equilibrando las cuentas de gastos e ingresos, por lo que se espera obtener resultados positivos, que se verán reflejados en el Informe de Gestión del 2015.

Luego de probar que con una oficina y con dos personas es viable la actividad siempre y cuando haya un promedio de venta trimestral de dos operaciones exitosas; es decir, ocho anuales esto se considera viable; caso contrario es una actividad que demanda mucho esfuerzo, coste operativo mensual alto y no se ve resultados positivos diremos entonces que no es viable lo que ha venido sucediendo hasta el momento; por tal razón, decidimos dar por terminado la sociedad.



Norma Gualta Toapanta

GERENTE DE SERVICIOS INMOBILIARIOS SICASA CIA. LTDA