

## EL PORTAL INMOBILIARIO PORTMOBILIARIO S.A.

### INFORME ECONOMICO DEL EJERCICIO 2006

La empresa editora de revistas inició sus actividades en el año 2005, siendo su principal actividad la venta de publicidad, en las ares de la construcción.

El informe económico de la empresa El Portal Inmobiliario corresponde al período comprendido entre el ejercicio económico 2006 .

La actividad de la empresa, se sustenta con el flujo de efectivo que genera el negocio, y un crédito otorgado a través del Banco del Pichincha.

En este contexto, en el año 2006 el activo crece en aproximadamente \$ 257.685,77 resultado de las cuentas por cobrar a clientes y a compañías relacionadas, incluyendo el valor que se invirtió en la adecuación de las nuevas oficinas.

El activo de mayor participación son las cuentas por cobrar clientes el que se genera por la venta de publicidad y las cuentas por cobrar relacionadas.

En lo que respecta al pasivo, el 34% corresponde al crédito obtenido de los proveedores nacionales, que de acuerdo a las políticas pactadas se contratan a un plazo promedio de 30 a 90 días, que se han retrasado por falta de liquidez

Otro componente importante del pasivo son las obligaciones bancarias que representa el 35%, monto de \$ 100 mil provenientes de un crédito bancario que vence en mayo del 2007.

Las obligaciones fiscales representadas por la retención en la fuente por distintos conceptos, se pagan mensualmente en los plazos establecidos en las disposiciones legales, por tanto el saldo a diciembre del 2006.

En lo que concierne al comportamiento patrimonial, se registra resultados negativos a pesar que existió utilidad en el ejercicio.

Esta situación se produce como consecuencia de que los ingresos por venta de publicidad que no han crecido en la medida que crecieron los costos de venta, gastos administrativos y de gastos de venta generándose pérdida en el año en cuestión

#### CONCLUSIONES

1. Existe una sobreoferta inmobiliaria, que parece que ha llegado a afectar la economía de los medianos y pequeños constructores generando a nuestro negocio un problema de cartera.
2. Hay que trabajar en el control de la cartera y el control de gastos.

## RECOMENDACIONES

1. Con la finalidad de mejorar los resultados, es necesario mejorar paulatinamente el precio por página en la revista y controlar detalladamente mes a mes el nivel de gastos.
2. Se debe mejorar el sistema de distribución de la revista, generando una base de datos que nos permita la entrega directa de las revistas para poco a poco dejar de depender de los canales de distribución.
3. Es necesario tener las herramientas necesarias que permitan disponer de los resultados a tiempo para poder tomar correctivos mes a mes o edición tras edición.
4. Se trabajará en el sistema comercial para cuidar la cartera, manteniendo políticas diferenciadas de acuerdo al tipo de cliente y a su forma de pago.

Atentamente,



Raúl Samper Rivas  
GERENTE GENERAL