

INFORME DE GERENCIA GENERAL AÑO 2019

Señores Accionistas.

Para mi es satisfactorio presentar a ustedes, en los términos previstos por la legislación vigente, el informe de la gestión al frente de la empresa para el ejercicio del año 2019.

Con el propósito de informar a ustedes sobre el curso de la empresa en el 2019 y los aspectos relevantes –que son previsibles- para el 2020, desarrollé los aspectos más destacables y que presento a continuación.

ENTORNO ECONÓMICO.

De acuerdo a los datos proporcionados por el Banco Central la economía ecuatoriana para el año 2020, decrecerá en más del 9%, situación que afectará al sector Inmobiliario, especialmente por la contracción de la demanda fruto de las medidas restrictivas que impulsó el gobierno.

Con la nueva realidad cualquier proyección de ventas para el siguiente año será imposible de cumplir por tres razones fundamentalmente:

1. Estancamiento en las ventas
2. Diferimiento de los pagos de parte de los clientes que tenían compromisos de pago para estas fechas
3. Desestimiento de Clientes.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

A diferencia del año inmediatamente anterior, no hubo disminución de personal y no se hizo ninguna contratación.

ASPECTOS FINANCIEROS.

Como los reflejan los estados financieros, en el año 2019 la compañía arrojó finalmente una pérdidas de \$ 3,448.26., por lo que la compañía nuevamente volvió a reflejar una contracción en sus ingresos vs sus costos y gastos.

Los ingresos por ventas crecieron aproximadamente en un 3%, los costos y gastos operacionales subieron en un 4.75%, lo que deja entrever que hubo desmejoría. La razón de endeudamiento con los Clientes se mantuvo. El margen neto de pérdida subió en un 467% vs al año 2018. La razón de solvencia que reportan los estados financieros es de 1.31%.

ASPECTOS OPERACIONALES.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2020.

Protocolos de seguridad

Para el buen funcionamiento de la empresa en esta época de pandemia, se tomarán todas las medidas de bioseguridad conforme lo determinan las normas dictadas por los organismos competentes de salud y bioseguridad, que contempla las siguientes recomendaciones:

Recomendaciones de bioseguridad para viviendas en época de aislamiento social

1. La administración y/o consejo deberán reunirse para informar qué es el COVID-19, por qué y cómo tomar medidas de limpieza y desinfección de áreas comunes.
2. Aumentar la frecuencia de limpieza y desinfección de pisos, ascensores, botones de control, manijas, cerraduras, timbres, rejas, y entradas (peatonales y vehiculares).
3. En carteleras, se debe mantener información sobre las medidas de prevención y mitigación del Covid-19.
4. Los niños deberán mantenerse, en lo posible, dentro de la vivienda. En caso de uso de áreas comunes, disponer de gel antibacterial.
5. Evitar reuniones y/o eventos. Establecer protocolos de información
6. Los salones comunales y sociales deberán mantenerse restringidos.

Nómina (Gestión de recursos humanos)

Actualmente no hemos reducido la nómina de trabajadores, con ellos hemos llegado acuerdos por un tiempo de seis meses. En caso de no tener un flujo de liquidez adecuado estaríamos pensando en reducir paulatinamente la nómina de personal o buscar formas alternativas de trabajo como horarios reducidos hasta superar la crisis.

Finanzas (Gestión de suministros financieros)

Negociaciones Proveedores

Al momento los pagos a proveedores se encuentran suspendidos por falta de liquidez. Los pagos más importantes como arriendos / internet etc. se tiene negociado para pagarles en cuanto contemos con liquidez

Mercadeo y canales de venta

El comportamiento de los clientes aún antes de la pandemia con el levantamiento indígena cambió radicalmente, el presupuesto de ventas por comisiones mensuales por la venta de bienes inmuebles pasó a uno por trimestre y se ha agravado con la pandemia del virus Covid 19

Entre las medidas tomadas para atenuar la reducción de ventas están las siguientes:

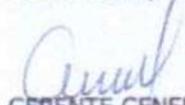
- Cambio de modelo de comercialización, dando preferencia a las ventas Online por redes sociales y motores de búsqueda
- Automatización de todo el proceso de ventas, para tener un servicio al cliente óptimo y más productivo
- Capacitación al equipo de ventas en las nuevas técnicas de comercialización de ventas digitales
- Elaboración de contenidos relevantes tanto en anuncios, emails y videos para atraer a clientes potenciales de mejor calidad-

PREVENCIÓN Y CONTROL DEL LAVADO DE ACTIVOS.

La sociedad ha venido adelantando todas las gestiones relacionadas con el sistema para la prevención contra el lavado de activos, atendiendo las normas expedidas por la materia.

Para este año se implementará en nuestra compañía, todo el proceso.

Atentamente,



GERENTE GENERAL

Eco. Manuel N. Vizcaino Sierra

C.I.: 0400401345