

INMOBILIARIAS ASOCIADAS SA ALDOMUS
INFORME ECONOMICO AL 31 DE DICIEMBRE 2014

El presente informe comprende el análisis de las operaciones de la compañía Inmobiliaria Asociados S.A. por el periodo del 1 de enero al 31 de diciembre 2014.

En términos generales la compañía se ha sustentado en el aporte de futuras capitalizaciones por parte de los accionistas y por el giro del propio negocio en la comercialización de bienes raíces, que se lo podría calificar en comercialización de proyectos inmobiliarios a través de contratos suscritos con promotores o constructores y en la comercialización de mandatos particulares.

El Total del Activo es de \$ 8.204,62 el mismo que está compuesto por:

Activos Corrientes: Activo Corriente que representa el 90% por un monto de \$ 7.396,31

Conformado por:

- Efectivo y Equivalentes
- Cuentas por Cobrar Clientes
- Crédito Tributario
- Otros

Activo No Corriente que representa el 10% por un monto de \$ 808,31

Conformado por:

- Propiedad Planta y Equipo: \$ 808,31

EL Total de Pasivo es de \$ 42.028,28 el mismo que está compuesto por:

Pasivo Corriente que representa el 78 % por un monto de \$ 32.984,06

Conformado por:

- Pago de proveedores
- Obligaciones con Instituciones Financieras y Públicas
- Provisiones a IESS, SRI
- Pasivo No Corriente que representa el 22 % por un monto de \$ 9.044,22

Conformado por:

- Préstamos Accionistas (préstamo JVM)

El Total del Patrimonio es de \$ - 33.823,66 Donde se refleja una pérdida del ejercicio de \$ 66.503,22 dolares.

647

El ingreso generado al 31 de Diciembre del 2014 por concepto del movimiento del negocio es de \$ 71.118,70, los costos de venta y los gastos administrativos fueron de \$ 137.621,92 el ejercicio fiscal del 2014 tiene un resultado negativo de \$ 55.102,89. La diferencia se debe a gasto no deducible del periodo.

GIRO DEL NEGOCIO

El giro del negocio en este su primer año ha estado básicamente enfocado a la consignación de proyectos en construcción de casas o departamentos y mandatos particulares de viviendas, oficinas, locales comerciales, terrenos. Ubicados en Quito (centro norte y valles) así como en Tonsupa provincia de Esmeraldas.

El número de proyectos consignados es de 25 sin embargo en su gran mayoría en condiciones de comercialización complicadas para KSA por diversos motivos, como; la no exclusividad, competencia desleal del mismo promotor, proyectos desfinanciados, saldos difíciles de vender...etc. Todos estos factores incidieron en el resultado de ventas.

Por otra parte hay que reconocer que otro de los elementos que repercutió bastante en los resultados fue la inestabilidad de asesores comerciales que tuvimos hasta el mes de julio. Sin embargo cabe indicar que al momento estamos en Quito con 4 ejecutivos de los cuales 3 ya han cumplido un año de labores.

Cabe también mencionar que la compañía está ya calificada ante el IESS como comercializadora de bienes raíces. Esto le da una gran oportunidad para firmar contratos de comercialización con esta entidad que tiene algunos proyectos que los está poniendo en marcha nuevamente.

En el plan estratégico del 2014 se estableció que era necesario y vital para compañía el contar con dos o tres proyectos propios que le den una base sustentable al presupuesto. El año pasado y hasta abril de este año, se gestionó a través de KSA la promoción de 3 proyectos propios, que son: Edf. Element (en 2 ocasiones), Vista Verde y TZ. Se hicieron grandes esfuerzos pero ninguno se pudo llevar a cabo, debido a una falta de posibilidades de inversión o imprevistos de última hora.

RECOMEDACIONES PARA EL 2015

Con esta experiencia las recomendaciones para el año 2015 son:

1. Reducir a la mínima expresión los costos fijos. Al respecto se determinó que habian dos rubros donde se podía reducir rápidamente sin que esto afecte a la operatividad del negocio. Honorarios profesionales y arriendos.
2. Seleccionar con más rigurosidad la consignación tanto de proyectos como de mandatos. En proyectos se realizar un análisis más profundo, tanto de la constructora y promotora como el producto que se va a comercializar.
3. Controlar la rentabilidad de los proyectos importantes a través de un PyG específico y no permitir que la rentabilidad bruta sea menor al 25%.
4. KSA debe contar con asesores comerciales más profesionales y calificado. Al respecto hemos iniciado un programa de capacitación continua durante todo el año.
5. En vista de que la comercialización de bienes raíces es muy similar en todo el país, KSA debe dar un servicio al cliente diferenciado. Para lo cual se debe contar con un plan de servicio al cliente de excelencia.
6. Promover y poner en marcha proyectos propios a través de una alianza estratégica con el Ing. Juan Carlos Teran a quien se le encargara la gestión total.
7. En vista de que ya estamos calificados en la entidad pública debemos insistir y conseguir la consignación de proyectos del BIESS.

Para terminar quiero agradecer la presencia de todos los socios de la compañía por su apoyo y estímulo prestado en el año 2014 y reiterarles a nombre mío y de todos los que conforman nuestra empresa el serio compromiso de mejorar los resultados.

Atentamente



Esteban Maldonado D

Gerente General