

INFORME DEL GERENTE GENERAL

INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES:

PUEBLO BLANCO DESARROLLADORA INMOBILIARIA PUEASTRAL S.A.

PERIODO CORRESPONDIENTE ENTRE
EL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

A los ACCIONISTAS de PUEBLO BLANCO DESARROLLADORA INMOBILIARIA
PUEASTRAL S.A.

Con el fin de que el presente informe tenga un mejor contesto, me he permitido clasificarlo en los siguientes parámetros, cabe aclarar que mi administración empieza el 18 de abril de 2018, fecha en la que se registra mi nombramiento en el Registro Mercantil, mediante número de inscripción 6391.

1. Entorno Económico
2. Marco Legal y Laboral
3. Análisis de los resultados del año 2018
4. Conclusiones

1. ENTORNO ECONOMICO

Después de haber hecho un análisis de los Balances y los reportes mensuales de ventas que ha realizado la empresa, se puede observar que las ventas en este año han incrementado en un 77.00%, con respecto al año 2017, por dos aspectos: 1) Porque en este año empezó la construcción del Proyecto Legazpi, propiedad de nuestro único cliente FARMYARD S.A., con el mismo que se firmó un contrato para la comercialización de todos sus productos. 2) Se abren los préstamos hipotecarios para viviendas de interés público.

Sin embargo de estos dos puntos a favor de la empresa, existió una falta de liquidez en la población y requisitos muy altos en las instituciones financieras, para lograr que nuestros promitentes compradores califiquen para los préstamos hipotecarios.

Se trabajó principalmente con las siguientes instituciones financieras:

- Banco Pichincha
- Banco Pacífico
- BIESS

Es muy importante hacer notar, que en el transcurso del año 2018, nuestro único Cliente, con los ingresos que Pueblo Blanco generó, mejoró la liquidez de la compañía Farmyard S.A., ya que además favoreció en los pagos a proveedores debido a la agilidad en las ventas.

La calidad de servicio y garantía de nuestro trabajo, ha permitido que nuestro cliente se sienta satisfecho.



2. MARCO LEGAL Y LABORAL

La empresa formó un gran equipo humano de confianza, tanto en el área administrativa, como en el área de ventas, con esto se ha logrado tener mayor tranquilidad al momento de cumplir con nuestro trabajo.

3. ANALISIS DE LOS RESULTADOS DEL AÑO 2018

Pese al incremento en las ventas en el ejercicio 2018, se obtuvo una pérdida de \$ 89.024,94, la misma que se produce por arrastre de una cuentas por pagar a la empresa FARMYARD, por préstamos concedidos durante el año 2017, con el fin de poder operar Pueblo Blanco.

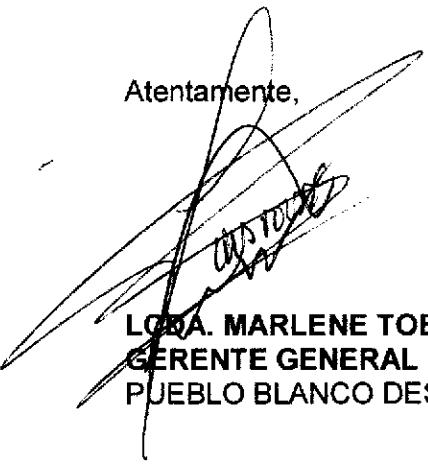
4. CONCLUSIONES

Como se puede apreciar después de realizar este análisis, la empresa ha trabajado por mantenerse en el mercado y superando la etapa de recesión que provocó la falta de liquidez, incertidumbre, dificultades y limitaciones generadas desde el entorno económico del país en la población y el endurecimiento en los requisitos para que los promitentes compradores puedan adquirir vivienda propia.

Por otro lado, debo mencionar que aún se percibe la dificultad de clientes en poder calificar para obtener vivienda propia.

Para el año que viene, tenemos un gran reto, de mantenernos con tendencia al alza de ventas y posicionarnos en un nivel de mayor reconocimiento en el mercado.

Atentamente,


LICDA. MARLENE TOBAR
GERENTE GENERAL
PUEBLO BLANCO DESARROLLADORA INMOBILIARIA PUEASTRAL S.A.