

PLAN DE ACTIVIDADES PARA EL 2007 QUE LA GERENCIA DE LA COMPAÑÍA INMOBILIARIA Y SERVICIOS LA MERCED C.A

El presente plan de actividades que hemos proyectado para este año 2007, se basa en las actividades que desarrolla la Compañía, esto es la compra - venta de terrenos, construcción de viviendas, Atención Médica y otras que se irán creando en el transcurso el año. Dentro de las aspiraciones y metas a cumplirse están:

1.- URBANIZACIONES

SANTA SOFIA

Esta Urbanización cuenta con 171 lotes de terreno, de los cuales para este año 2007 tenemos 54 lotes disponibles para la venta (10.766,79 m2), a un precio de \$ 70,00 el metro cuadrado; con lo cual se obtendrá \$ 753.675,30 en este año.

La aspiración de esta Gerencia es concluir todas y cada una de las obras de infraestructura con la respectiva entrega de escrituras en el primer semestre, con lo cual lograríamos recaudar los valores que deben los socios, que suma \$ 122.884,08 y se procedería a liquidar los valores que adeudamos a los Constructores Ing. Wílmer Martínez \$ 31.190,31 por saldo del pago del IVA; por obras eléctricas al Ing. Veintimilla \$ 2.396,04 de planillas más \$ 4.968,00 por concepto de IVA (30% y 1% devolución); y en ETAPA del Convenio para el Bombeo de agua "culebrillas" \$ 23.858,63

Este semestre se liquidará los valores a los socios que tienen presentada la solicitud por devolución de lotes que suma \$ 29.218,88

Se promocionará la construcción de viviendas de la casa tipo en los lotes de los socios, y también se construirá por lo menos unas veinte viviendas en los lotes de propiedad de la Compañía hasta el 31 de diciembre del 2007, proyectándonos una utilidad de \$ 3.000,00 dólares por vivienda construida, obteniendo un valor de \$ 60.000,00.

SANTA ANA.-

Esta Urbanización cuenta con 110 lotes de terreno. Existen cinco lotes disponibles para la venta (908,68 m2) por \$ 80,00 dólares el metro cuadrado \$72.694,40 que recaudaríamos este año.

Así mismo se realizarán las gestiones necesarias para que el I. Municipio de Cuenca y Etapa nos reciban las obras de Infraestructura y poder otorgar las escrituras definitivas a cada socio propietario de los lotes; con lo cual lograríamos recaudar los valores que están pendiente de cobrar que suma \$ 86.174,10, y liquidaríamos también los valores que adeudamos a los Constructores: Ing. Wilmer Martínez estaría pendiente la negociación del monto del IVA que suma \$ 18.475,27; por obras eléctricas al Ing. Paúl Vintimilla \$ 13.724,43 más \$ 2.690,38 que corresponde al 30% y el 1% por reconocimiento del valor del IVA.

En este año para esta urbanización, se tiene presupuestado el valor de \$ 50.000,00, ya sea para la construcción de un tanque de reserva de agua o por valores que se pagarán en ETAPA para la dotación de agua y la entrega de las claves catastrales por parte del I. Municipio de Cuenca.

También se devolverán los dineros a los socios que tienen presentada la solicitud donde expresan que ya no desean continuar con el programa Urbanístico, esto es la suma de \$ 16.384,60

SAN PEDRO DEL CEBOLLAR

A la presente fecha contamos con cuatro casas y tres lotes de terreno que una vez vendidas las casas recaudaríamos el valor de \$ 153.000,00 y por los lotes \$ 35.685,00 más \$ 59.404,35 de cuentas por cobrar. Los valores que están pendientes de cancelarles a los Arq. Cordero suman \$ 15.525,22 más el valor del IVA que suma \$ 11.464,59 dando un total de \$ 26.989,81

2.- COBRO POR MINUTAS URBANIZACIONES

Una vez que el I. Municipio nos haga la entrega de las claves catastrales de las Urbanizaciones Santa Sofía se realizará la entrega de 171 minutas a un costo de \$ 15,00, con lo cual se obtendría \$ 2.565,00 y Santa Ana, realizaremos la entrega de 110 minutas a un costo de \$ 15,00 dólares obteniendo \$ 1.650,00

3.- COMPRA DE LOTES Y CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS

Nos encaminaremos en la compra de terrenos que no superen los 6.000 metros; con lo cual se obtendría de 15 a 20 lotes, donde se construirá la vivienda tipo con una entrada del 30% y el saldo sería financiado con crédito que otorgaría la Mutualista Pichincha o el Banco Internacional y otros con los que a futuro se llegue algún acuerdo, proyectando una utilidad en la venta que no sea inferior a los 3.000,00 dólares

4.- VENTA DE LOTES DE TERCEROS

Como un ingreso adicional proponemos la venta de lotes o casas de terceros, cobrando por ello una comisión por la venta del 3% al 5%, que sería variable de acuerdo con el avalúo del inmueble o el lote.

5.- URBANIZACIÓN CONDOMINIOS RICAURTE I.

Para iniciar este proyecto se formó una sociedad con el Ing. Wilmer Martínez Jara, en la cual la Compañía aportará 70% y el Ing. Martínez aportará el 30%, para la construcción de 42 unidades habitacionales; adicional a la utilidad que sacaremos del 70%, también se acordó con el Ing. Martínez que la Sociedad, cancelará a la Inmobiliaria una comisión del 3% por casa vendida dándonos como un ingreso extra aproximadamente \$ 41.454,00 y, a su vez, la Compañía INSER cancelará el 1% de comisión a los empleados por cada casa vendida, esto es \$ 19.740,00.

6.- VENTA DEL EDIFICIO UBICADO EN LA MUÑOZ VERNAZA

Para el primer semestre del año 2007, se tiene planificado vender el edificio a un precio de \$ 300.000,00; con el pago de una comisión que no supere el 4% de la venta y una vez que nos entreguen el dinero lo destinaremos para abonar a los créditos que mantenemos con el Bco. Internacional.

7.- UNIDAD MEDICA

Con respecto a la Unidad Médica se continuará cobrando el arriendo al Odontólogo y Laboratorista, obteniendo un ingreso mensual de 220,00 dólares y, al año tendríamos un rendimiento de \$ 2.640,00; también se subarrendaría otras oficinas de la segunda planta a un costo no menor de \$ 80,00 con lo cual se ganaría 3.840,00 dólares más en el año.

Trabajaremos conjuntamente con la Cooperativa, para los descuentos que se realizan mensualmente por medicina solidaria, para que el sistema en forma automática haga el debido un mayor número de socios, y el proceso sea acumulativo, para los socios a los que no se les realizó el debito; proyectándonos en este año alcanzar a un número 5.000 pacientes o socios; manteniendo el valor del descuento en \$ 0.90 centavos para el propietario de la cuenta; y, \$ 0,70 por cada extensión; logrando recaudar en el año \$ 54.000,00. También se sugerirá al Gerente de la Cooperativa se cobre el 0.50% por cada préstamo desembolsado, proyectándonos un valor de \$ 8.000,00 dólares mensuales, valor que sería destinado para incrementar la farmacia con compras al contado, obteniendo un mayor descuento en los productos, una mayor variedad de productos y medicamentos.

En este año pretendemos que la Unidad Médica atienda por lo menos 600 pacientes por mes, al año alcanzaríamos a los 7.200 pacientes, obteniendo un ingreso de \$21.600,00 dólares; manteniendo el precio de la consulta para los socios que es de tres dólares y para los particulares seis dólares.

Se firmarán nuevos convenios con Centros Educativos, Empresas, instituciones, etc, promocionando la Unidad Médica y así logra cumplir con el número de pacientes para este año.

8.- FARMACIA

Este año se pretende incrementar en un 30% las ventas de farmacia, para lo cual se coordinará con los médicos, para que todos los medicamentos recetados a los pacientes sean adquiridos en la farmacia y así lograr más rotación de los medicamentos y obtener mayores ingresos mensuales.

Con relación a la compra de medicamentos, estos se cotizaran en diferentes casas comerciales para obtener un mejor precio o que nos den medicamentos gratis, con lo cual se ingresaría al inventario bajando los costos del mismo.

Se implementará una línea de crédito para la adquisición de medicamentos y productos de farmacia que serán descontados directamente de los roles de pago.

9.- PUBLICIDAD - PROMOCION - VENTAS

Con respecto a la publicidad, este año se continuará promocionando las lotizaciones, viviendas y la Unidad Médica, mediante la prensa, emisoras radiales, hojas volantes, dípticos, trípticos, etc. con un incrementado del 60% al valor invertido en el año 2006 debido a que la Compañía asumirá todo lo relacionado a la publicidad de Condominios Ricaurte I.

Se creará un departamento de ventas que se encargue de promocionar las lotizaciones, viviendas, la Unidad médica y farmacia, dando como resultado el incremento de pacientes y una mayor rotación de terrenos y viviendas y de los productos de farmacia e incentivando al personal con el pago de una comisión de hasta el 2%.

10.- CANCELACIÓN DE PRÉSTAMOS A LOS BANCOS.-

De acuerdo con el balance cortado al 31 de diciembre del 2006, tenemos una deuda con el Banco Internacional de \$ 550.000,00 dólares; la misma que será cancelada con la venta del Edificio y los cobros que se realicen

por costos de obras de las Urbanizaciones y ventas de las casas de San Pedro del Cebollar.

11.- SUELDOS .- CONTRATACIÓN DE PERSONAL.- UNIFORMES

Son los valores determinados por disposiciones legales y laborales, que la Entidad tiene que cancelar al personal administrativo en forma mensual, dentro de este rubro se ha considerado el alza gubernamental; así como política de esta Administración se ha estimado para el ejercicio 2007 un incremento del 30%, que será distribuido de la siguiente manera: 15% en el primer semestre y el otro 15% para el segundo semestre, con el afán de tener incentivado al personal y que rindan de mejor manera. También se ha considerado el valor correspondiente a los uniformes de todo el personal que labora para la Compañía.

Cuenca, 12 de Enero del 2007



LORENA CORDOVA GRANDA
GERENTE DE INSERLAMERCED