

**INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS
COMPAÑÍA URVINCOS CIA LTDA
PERIODO: DE JUNIO A DICIEMBRE DEL AÑO 2009.**

INTRODUCCION:

En el transcurso del año 2009 y con la economía dolarizada con la que nos manejamos, muchas de las compañías han cerrado sus puertas, en especial las pequeñas, a tal punto que el punto que el gobierno tuvo que crear salvaguardas a la producción nacional ante las importaciones de bienes del exterior para evitar mayores caídas.

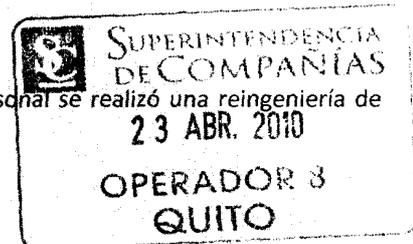
Es por esto que la nueva estructuración Financiera y Contable de la empresa ha sido de vital importancia para la misma debido a que durante largos periodos de tiempo no se han logrado subsanar inconvenientes de fondo y de forma en la parte Financiera y Contable.

El mercado económico en el cual se desenvuelve Urvincos ha sido bastante difícil, y los nichos de mercado a los cuales apuntalamos también se ven afectados por la crisis económica, todo esto nos ha afectado en cuanto a liquidez y nos ha obligado a pedir inyección de dinero a la compañía por parte de terceros, lo cual nos ha causado pagos altos de intereses.

ANTECEDENTES:

Para el mejor funcionamiento de la constructora y control del personal se realizó una reingeniería de procesos, creando los siguientes departamentos:

- Departamento de Marketing y Ventas.
- Departamento de Crédito y Cobranzas.
- Departamento Financiero y Contable.
- Departamento de Construcciones.
- Departamento Administrativo.



1. DEPARTAMENTO DE MARKETING Y VENTAS:

Actualmente se encuentra conformado por:
Srta. Belén Loza – Jefe de Departamento
Sra. Graciela Coronel - Asistente de Departamento
Sr. Byron Sarzosa – Asistente Temporal de Departamento

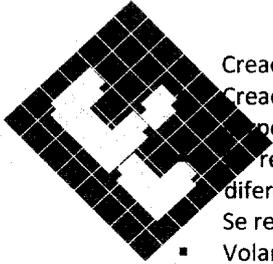
Antecedentes:

Por pedido expreso de mi persona, se solicita a la Srta Belén Loza para que se ponga al frente del Departamento de Marketing y Ventas, ya que la Srta. Graciela, la Coronel, se encontraba sola y difícilmente cumpliría con las expectativas de la empresa.

Ejecución:

A continuación un detalle de los trabajos realizados por el Departamento:

- Creación de la página web de la empresa www.constructoraurvincos.com, donde encontramos el Slogan, Misión, Visión, Historia y quiénes somos y qué hacemos, así como toda información acerca del producto que ofrecemos y los datos generales de la compañía.



Creación de un mail interno de la empresa.

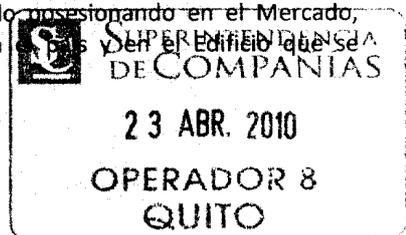
Creación de nuevo material de promoción y publicidad. (hojas volantes, hojas de presentación, carpetas, tarjetas de presentación, etc)

Se realizó estudios de mercado de frecuencias radiales para determinar la acogida de las diferentes emisoras y poder contratarlas.

Se realizó varias cuñas radiales.

- Volanteo de publicidad en los centros comerciales: Centro Comercial de Negocios Andinos, Ciudad Comercial el Recreo, Centro Comercial de Mayoristas, etc.
- Se realizó perifoneos en el Centro y Sur de la ciudad.
- Visitas los días Domingos a la Urbanización para conocer las casas y terrenos.
- Atención en oficina a futuros clientes.
- Llamadas telefónicas para organización de Visitas.
- Entrega de carpetas de presentación de la empresa a diferentes empresas para recopilación de clientes potenciales. Empresas: Incasa S.A, Omega, Obsorpelsa, entre otras. En estas empresas se ha realizado retroproyecciones de la información de la compañía y se ha dado charlas explicativas.
- Se realizó cuñas televisivas en el CANAL 40, Programa: "Diez sobre 10".
- Se auspicio el Programa "Niños cantantes 10 sobre 10" en la Plaza de San Blas, donde una niña representó a nuestra empresa.
- Se realizó vallas y gigantografías para propaganda.
- Se asistió al curso de conocimiento acerca de préstamos Hipotecarios en el IESS.
- Para conseguir créditos, se visitó al Banco del Pacífico, Miduvi, Cooperativa Imbabura, IESS.
- La oficina organizó el concurso de Quiteña Bonita del Edificio, quedando Reina 2009 – 2010 la Srta. Belén Loza.
- Se participó en el concurso de años viejos para el fin de año 2009, en el Edificio.
- Debido a la necesidad de tener una persona adicional que acompañe y ayude al trabajo de Ventas se le incorporó al Sr. Byron Sarzosa temporalmente para que asista con vehículo a las diferentes actividades del Departamento.

De esta manera el Departamento de Marketing y Ventas, se ha ido posicionando en el Mercado, poniendo en alto el nombre la Constructora Urvincos Cía Ltda, en el Edificio que se encuentran las oficinas.



2. DEPARTAMENTO DE CREDITO Y COBRANZAS:

Actualmente se encuentra conformado por:

Lcdo. Fernando Sarzosa – Encargado del Departamento

Ing. Christian Sarzosa – Jefe de Departamento

Ing. Oswaldo Conduri - Asistente de Departamento

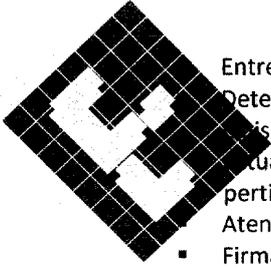
Introducción:

Por cuanto era necesario y urgente el cobro a los clientes morosos y la aprobación de crédito a los nuevos clientes y el Ing. Oswaldo Conduri se encontraba solo y difícilmente cumpliría con las expectativas de la empresa, se crea el Departamento de Crédito y Cobranzas incorporándole al Ing. Christian Sarzosa, como Jefe de Departamento, y al Lcdo. Fernando Sarzosa como Encargado de Departamento.

Ejecución:

A continuación un detalle de los trabajos realizados por el Departamento:

- Análisis general de la cartera de clientes.
- Análisis de clientes con convenios y sin convenios.
- Actualización de la Base de Datos.
- Seguimiento por teléfono de clientes.



Entrega de notificaciones personalmente a clientes morosos.

Determinación de personas que deben ser expropiadas por falta de pago o de difícil ubicación. Considera mencionar que para este punto específico ya se ha expropiado a 14 personas hasta la actualidad, y tenemos una lista adicional de 21 personas más para iniciar los trámites pertinentes.

Atención personalizada para resolver los problemas de los deudores.

- Firma de acuerdos de nuevos convenios.
- Perifoneo en la Urbanización Tréboles del Sur.
- Cronogramas de trabajo mensuales.
- Metas a cumplir establecidas: mínimo cinco convenios mensuales de acuerdos nuevos o reestructuración de deuda.
- Recaudación mínima mensual: veinte y cuatro mil dólares (USD 24.000,00).

3. DEPARTAMENTO DE CONSTRUCCIONES:

Actualmente se encuentra conformado por:

Sr. Patricio Loza – Jefe de Departamento
Arq. Maritza Olmedo – Arquitecta Residente
Sr. Ricardo Ramirez – Bodeguero
Sr. Efraín Montenegro – Topógrafo
Sr. José Loya – Operador de máquinas
Sr. Rodrigo Narváez - Operador de máquinas
Sr. Edwin Yumbillo – Albañil
Sra. María Iza - Guardianía

Introducción:

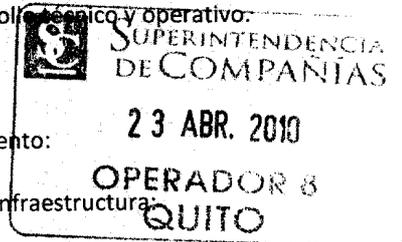
Este departamento es el más importante de la empresa ya que es el que genera trabajo e ingresos para la compañía. Por lo cual se le tomará la mayor atención en su desarrollo técnico y operativo.

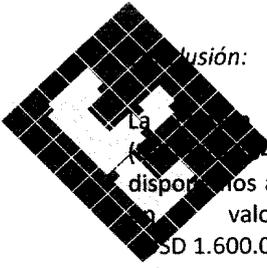
Ejecución:

A continuación un detalle de los trabajos realizados por el Departamento:

- Encargado de la planificación y construcción de las obras de infraestructura:

- Elaboración de planos
- Presupuesto de obra
- Apertura de Vías
- Construcción de alcantarillado
- Construcción de agua potable
- Construcción de luz eléctrica
- Construcción de aceras
- Construcción de adoquinado
- Construcción de casas
- Construcción de obras civiles en general
- Trámites Municipales
- Pruebas de laboratorio de las Obras
- Elaboración de planillas de Mano de Obra
- Pago de planillas Mano de Obra
- Compra de Materiales para la Construcción
- Bodega y stock de materiales
- Atención a clientes
- Mantenimientos de maquinaria





Conclusión:

La recaudación por cobrar asciende a seiscientos veinte y nueve mil setecientos cuatro dólares (629.704), por lo que con las recaudaciones no alcanzaríamos a cubrir la totalidad de obras, pero disponemos al momento de terrenos libres para la venta, que corresponden a 160 lotes y ascienden a un valor promedio de un millón seiscientos mil dólares (USD 1.600.000.000).

Aclaro que este cálculo no incluye los lotes del área de posible afectación del Parque Pucará.

Con este dinero se prevé terminar las obras que están pendientes en futuros plazos, pero no podemos olvidar que éstas no se alcanzarán a cumplir con lo dispuesto por el Ilustre Municipio de Quito, plazo: 7 de Mayo 2010.

4. DEPARTAMENTO FINANCIERO Y CONTABLE:

- Actualmente se encuentra conformado por:
- Ing. Paola Sarzosa – Jefe de Departamento Financiero
- Ing. Enrique Garzón – Jefe de Departamento Contable
- Sr. Oscar Balseca - Asistente Contable
- Sra. Rosita Torres – Recepcionista y Recaudadora
- Sr. Carlos Leiva - Trámites Varios y Mensajería

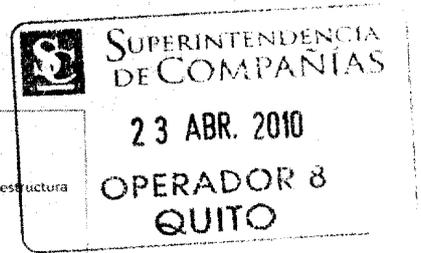
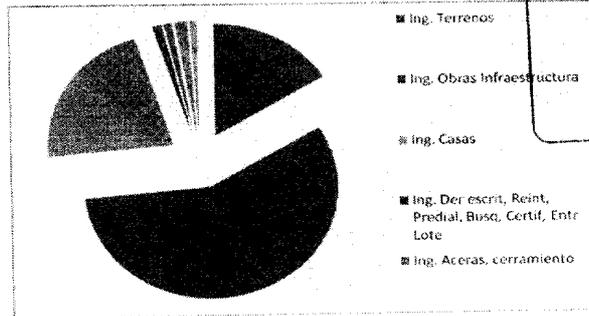
Ejecución:

A continuación un resumen de la labor realizada:

➤ **INGRESOS**

A pesar de todos los inconvenientes la compañía logró recuperar en forma neta el valor de USD 455.708,30.

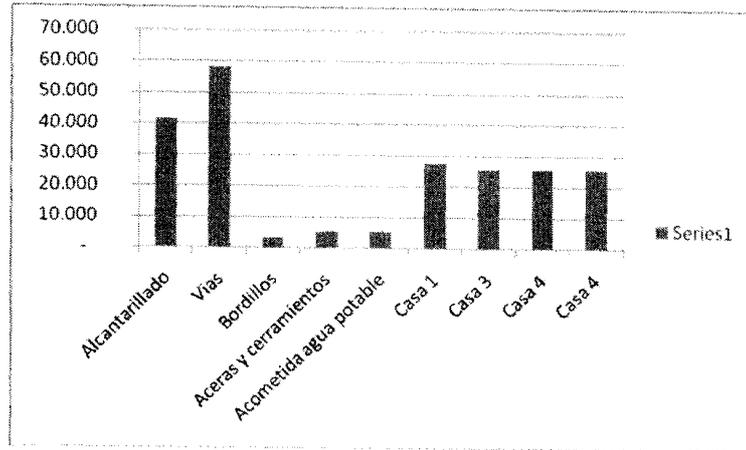
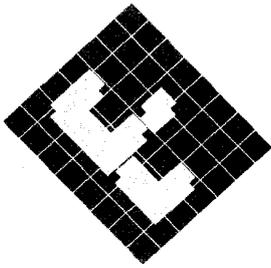
Análisis de los ingresos clasificados:



➤ **COSTOS**

En el año 2009, se logró realizar inversiones en obras de urbanización.

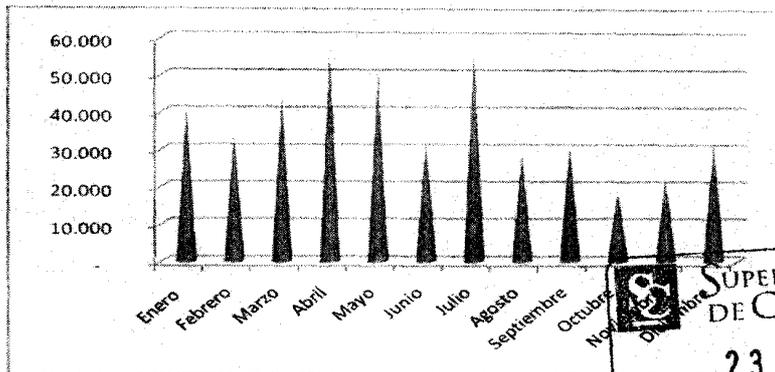
Análisis de los ingresos clasificados:



➤ EGRESOS

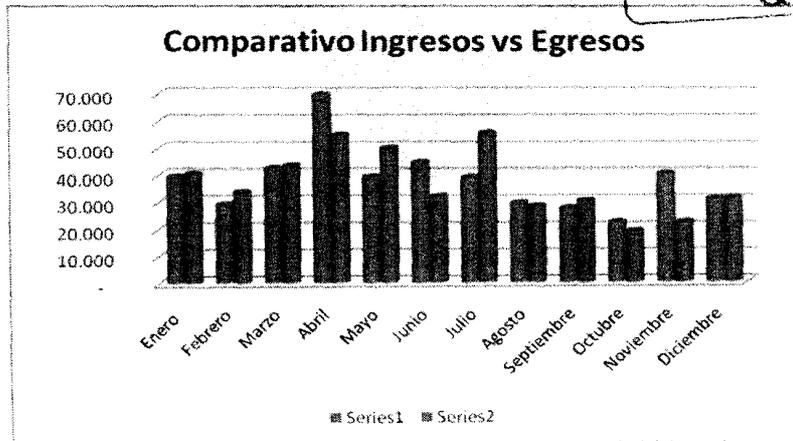
En el año 2009, se realizó una serie de pagos efectivos, los cuales detallo a continuación:

Análisis de los pagos mensuales:



SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
23 ABR. 2010
OPERADOR 8
QUITO

Cuadro comparativo de los Ingresos VS los Egresos del año 2009.



Nota: SERIE 1. Derecha ingresos
SERIE 2. Izquierda Gastos

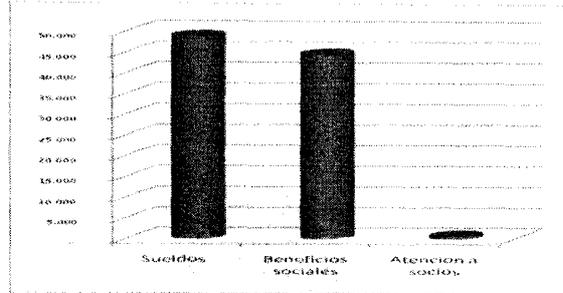


GASTOS

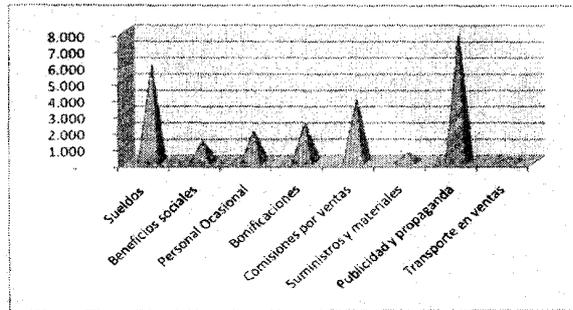
En el 2009, se incurrió en una serie de gastos referentes al giro del negocio, los cuales fueron necesarios para la actividad económica de la empresa.

En continuación un cuadro resumen por departamento:

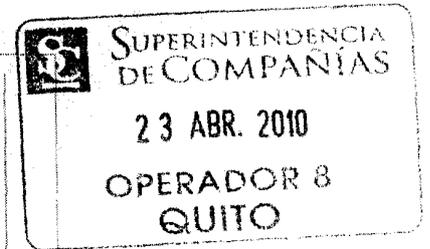
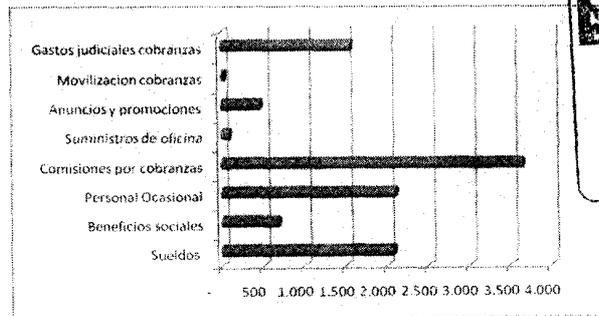
Socios de la compañía



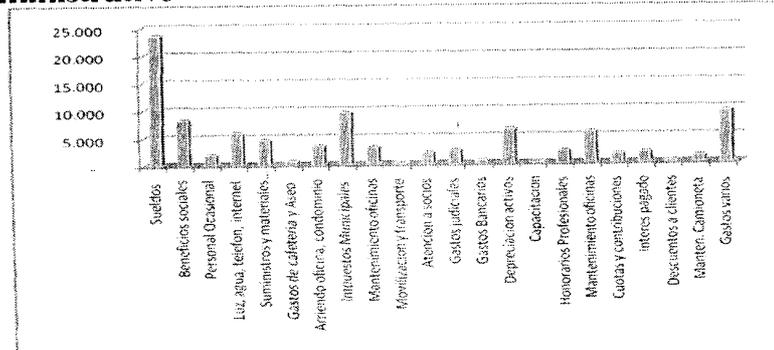
Depart. Marketing y Ventas

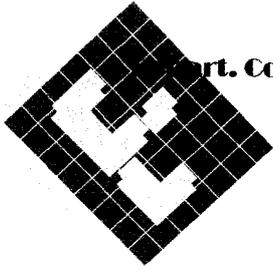


Depart. Crédito y Cobranzas

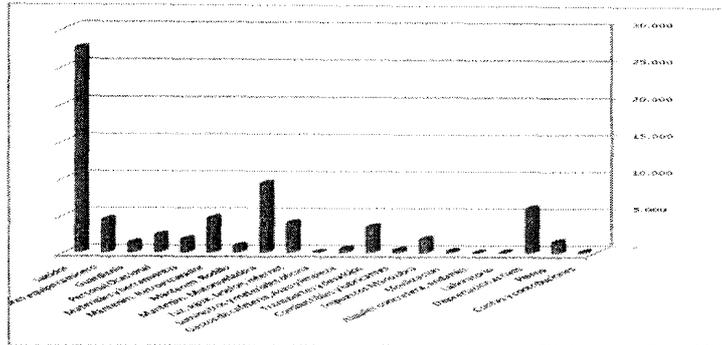


Depart. Administrativo





Art. Construcciones



➤ **ACTIVIDADES FINANCIERAS:**

Como se mencionó anteriormente fue un año difícil para la Administración por la falta de liquidez sin embargo mantenemos una adecuada situación financiera, lo que aclaro con los índices financieros presentados a continuación:

CAPITAL DE TRABAJO:

El capital de trabajo refleja el margen de seguridad que tiene la empresa para cumplir con los objetivos y obligaciones a corto plazo.

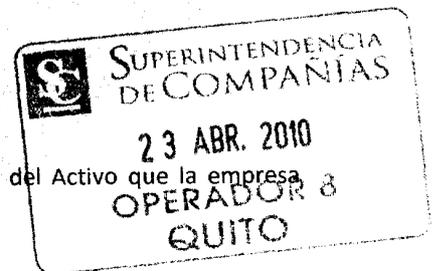
ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE
 341.495,74 - 134.152,06 = 207.343,68

El 97% del Activo Corriente corresponde a Cartera por Cobrar con un valor de US\$ 331.537,96 que implica que con su recuperación se tendrá liquidez para emprender nuevos proyectos.

ENDEUDAMIENTO REAL:

PASIVO TOTAL 134.152,06 = 30 %
 ACTIVO TOTAL 453.656,12

El índice de endeudamiento real nos da 30% lo que refleja el porcentaje del Activo que la empresa adeuda a los acreedores, lo que nos quiere decir que es bajo.



LIQUIDEZ:

ACTIVO CORRIENTE 341.495,74 = 2,55 %
 PASIVO CORRIENTE 134.152,06

Este índice refleja la capacidad de pago de deudas a corto plazo, como podemos analizar la compañía tiene 2,55 dólares para cancelar 1,00 dólar de deuda con los acreedores.

SOLVENCIA:

PATRIMONIO 32.729,76 = 13,86 %
 ACTIVO TOTAL 453.656,12

Este índice refleja el porcentaje de la empresa que pertenece a los accionistas.



Se a este análisis financiero puedo manifestar que la Situación Financiera de la Empresa es razonable hasta la actualidad y se ha mantenido en el tiempo.

5. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO:

Actualmente se encuentra conformado por:
Arq. Ernesto Sarzosa – Gerente General

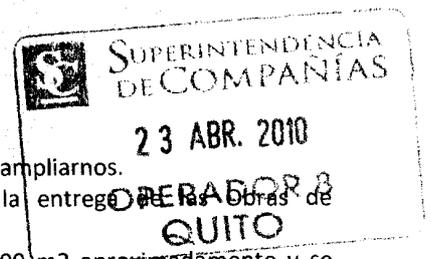
Introducción:

Después de haber realizado una organización departamental a la compañía me he involucrado en el desarrollo de los nuevos proyectos y objetivos para darle un mejor rumbo a la empresa, es por esto que planteo a continuación los Objetivos y el Presupuesto para el año 2010 a la Junta de Socios:

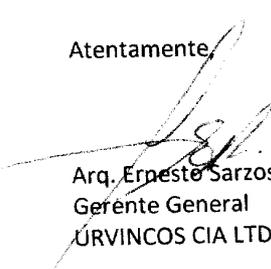
➤ **DETERMINACION DE OBJETIVOS PARA EL AÑO 2010.**

Luego de la revisión a lo sucedido en el año 2009, propongo los siguientes objetivos:

1. Reingeniería de procesos de la compañía: diseñando un plan estratégico para cada departamento.
2. Creación de un Departamento Jurídico: para que la compañía realice la escrituración y resuelva los problemas legales.
3. Brindar una nueva imagen a la compañía: física, pública y corporativamente, a través de los diferentes medios de comunicación.
4. Solucionar la deuda de Sra. Ximena Paredes: acelerando el proceso de entrega del bien para su arreglo y venta inmediata ya que ganamos el juicio.
5. Cobro de la cartera morosa: tomando decisiones para poder expropiarles jurídicamente a estas personas de la compañía.
6. Incrementar las ventas: dándole un apoyo a otros productos como son, las obras de urbanización a organismos municipales, cooperativas, barrios, etc.
7. Entrega del Alcantarillado Etapa B, al Municipio de Quito.
8. Continuar con los trabajos de la Etapa C
9. Entrega de adoquinado Etapa A y B al Municipio.
10. Terminar las Casas 5 y 6, y venderlas.
11. Iniciar un nuevo proyecto de construcción.
12. Comprar una volqueta para acarreo de material.
13. Comprar la oficina continua a la oficina 55 del séptimo piso para ampliarnos.
14. Negociar nuevamente con el Ilustre Municipio de Quito, la entrega de las Obras de Urbanización de la Etapa C.
15. Adoquinar las calles F y G de la Etapa A, que asciende a 3.000 m² aproximadamente y se necesitarán alrededor de 60.000 unid de adoquines.
16. Revisar en el mes de Junio el cumplimiento de los Objetivos, en caso de no haberse cumplido replantear éstos y priorizar en los más necesarios.



Atentamente,


Arq. Ernesto Sarzosa
Gerente General
URVINCOS CIA LTDA.

