

INFORME ADMINISTRATIVO DE GERENCIA

EJERCICIO ECONOMICO 2011

En conformidad con lo que dispone la Ley y los estatutos de la compañía cumpro con presentar a la Junta General de Accionistas el Informe Administrativo correspondiente al ejercicio económico del año 2011.

Se ha tratado de lograr un trabajo en equipo integrando al personal administrativo y operativo por lo que ha todos les agradezco su valiosa cooperación y espíritu de superación además de cumplir con el compromiso adquirido para lograr el bien común de la mayoría.

A través del presente documento me permito informarles a ustedes señores Socios los hechos mas importantes en cada una de las aéreas de la compañía, como son entre los asuntos administrativos, societarios, legales, contables y los resultados obtenidos en la prestación de servicios de Inmobiliaria.

Antecedentes.

Luego de cinco años de revolución ciudadana, la inserción inteligente en la economía mundial sigue siendo una tarea pendiente. El Gobierno no ha logrado reanudar las negociaciones con la Unión Europea (UE), el mercado de mayor importancia para las exportaciones privadas del Ecuador. Tampoco ha empezado un diálogo con Estados Unidos, para definir un acuerdo de largo plazo que le permita acceder a ese mercado cuando terminen las preferencias arancelarias, que concluirán en julio del 2013.

Ecuador cerro en el 2011 con un crecimiento aproximado del 6.5%, una tasa de crecimiento económico por encima de la media para América Latina y el Caribe durante el año 2011. Bases para cuantificar el crecimiento. Según el experto económico Andrés Gutiérrez, el crecimiento se basa en el "aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía en un determinado período".

Sin embargo, aseguró también que el crecimiento tiene varios factores como son "la inversión, importaciones, exportaciones, ingresos, egreso y pobreza, entre otros factores".

Al culminar el año recopilamos toda la información y actividades realizadas durante este periodo con la satisfacción de haber cumplido con nuestra misión, de generar bienestar social y económico a nuestros asociados, a través de la gestión de recursos, esto se dio gracias a un grupo de trabajo comprometido con la empresa, leal a los principios y con un esfuerzo y energía positiva común y que propenden por la equidad y por unos asociados que por medio de sus valores como la unión, cooperación, solidaridad y apoyados en la confianza hacia la entidad hacen posible esta causa.



6 ABR 2012

C.P.A. Yola Astudillo Durr

Aspectos Administrativos-contables.

Se determinaron las siguientes relaciones entre los diferentes rubros de los estados financieros de Inmobiliaria Guapondelig Cía. Ltda., para que mediante una correcta interpretación, se pueda obtener información acerca del desempeño anterior de la empresa y su postura financiera para el futuro cercano".

LIQUIDEZ

Liquidez	Activo Circulante	<u>27,816.02</u>	=	1,89
	Pasivo Circulante	14,704.87		

El capital de trabajo, este importe representa que de cada USD \$ 1.00 que debemos a corto plazo la empresa tiene USD \$ 1.89 para cubrir estas obligaciones inmediatas

ENDEUDAMIENTO

Endeudamiento	Total Pasivo	<u>14,704.87</u>	41%
	Total Activo	35,537.32	

Esta razón nos muestra que la inversión de la empresa (activos totales), ha sido financiada con recursos de terceros (deuda) en un 41%)

RAZONES DE ACTIVIDAD

Con estos resultados se podrá evaluar la habilidad de Inmobiliaria Guapondelig Cía. Ltda. En utilizar los recursos con lo que dispone:

Días Cuentas por Cobrar

Días Cuentas por Cobrar	Cuentas por cobrar x 360	<u>10,442.74</u>	=	59.24
	Ventas	63,458.3		días

Esto nos quiere decir que cada 59 días en promedio se esta generando la recuperación de cartera, este es un buen indicador ya que nos muestra que existe cartera morosa, las cuentas a crédito se están cobrando en 60 días, se debe tomar en cuenta este periodo dado que la principal fuente de ingresos son arriendos y estos se facturan por anticipado.

Gracias a la gestión de este periodo los días de pago a nuestro proveedores se redujeron a cero, esto se ve reflejado en el manejo del flujo de pagos y en la imagen externa que tiene la Empresa en el momento de asumir nuevas obligaciones.

Estos dos ratios evidencian los resultados plantados a inicios del año 2010, en lo relacionado a la cartera de clientes y proveedores.

RENTABILIDAD

Margen de utilidad Neta	Utilidad Neta	<u>60.23</u>	=	0,001%
	Ventas	63,458.3		

En este periodo la capacidad de empresa para generar utilidades, con sus recursos propios no es positiva, aspectos con lo que se sigue trabajando en la actualidad debido a que entre el principal objetivo del año 2012 es marginar una utilidad para la compañía, continuando con el trabajo planificado en el área de ventas y con el control adecuado en el área financiera. Esto será posible debido a que ya existe una mejora con resultados obtenidos en el anterior periodo en donde el margen de rentabilidad no era negativo.

CRECIMIENTO

Ventas	Ventas Actuales	<u>63,458.3</u>	=	14.97%
	Ventas 2010	55,195.15		

Con este índice podremos evaluar la habilidad de la Empresa para mantener la posición económica proyectada con relación al 2011, para lo cual analizamos los resultados obtenidos en el año 2010 y 2011.

Es decir que la Empresa mantiene un crecimiento del 15% mensual con relación al año 2010, son resultados positivos que muestran que para este año lograremos cumplir la meta de crecer un 20% en este periodo.

Comercialización y Ventas.

La facturación por servicios inmobiliarios conforme los registros de ventas alcanzó a diciembre de 2011 la suma de USD 63,458.3. De esta cantidad corresponde un 40% al arriendo de bienes inmuebles y el 60% restante al alquiler de espacios de parqueadero.

Según los resultados que muestran los estados financieros se puede determinar que el nivel de ventas se incrementó en un 15% con relación al año 2010, esta cifra evidencia que los planes fijados para el área de ventas se han cumplido.

La proyección de ventas para el siguiente año se planteó en un 20% promedio, el cual se espera cumplir con el apoyo importante de la gerencia quien conoce los valores

a obtener en cada periodo, para esto se continuara con las actividades comerciales estratégicas, y con el seguimiento personalizado a la prestación de nuestro servicio.

Servicios de alquiler de bienes Inmuebles.

Siendo una empresa cuyo principal servicio es el alquiler de bienes inmuebles, contamos en capacidad total con 52 espacios de parqueo, dos locales comerciales estratégicamente ubicados en el centro de la ciudad, cuatro oficinas, durante el 2011, se encuentra satisfecha el 100% de la disponibilidad de la oferta inmobiliaria,, lo cual significa un incremento con respecto al año anterior, cumpliendo con el propósito del mismo año el cual fue incrementar el nivel de ventas,

Aspectos Tecnológicos

A fin de continuar mejorando el desempeño y la eficiencia de las áreas de trabajo de Inmobiliaria Guapongelig. Cía. Ltda., realizo una inversión para la adquisición de nuevas cámaras. Esta herramienta nos permitirá mejorar los controles que podrán ser medidos a través de los informes periódicos que están a disposición de los usuarios.

Agradecimiento.

A ustedes, señores socios, por la confianza depositada en esta Administración.

Cuenca, 15 de marzo de 2012



Jorge Carvallo Alvarez

GERENTE

c.c.: archivo