

## INFORME DE GERENCIA

### PROMOTORES HOSPITALARIOS S.A. HOSPICENTER

Diciembre 31, 2010

Señores accionistas:

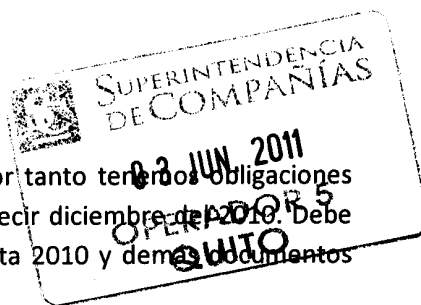
La situación actual del proyecto ha sido analizada en varios frentes, con el objeto de tener un diagnóstico adecuado de la situación actual y poder ejecutar las acciones necesarias para la buena marcha del mismo:

#### 1. LEGAL

- Se ha logrado la unificación de los terrenos a nombre de la señorita Martha Yépez y se ha certificado en el registro de la Propiedad de Manta. Este terreno constituye el aporte inicial para la compañía.
- Por conveniencias legales y financieras, se ha decidido la formación de la Compañía anónima Promotores Hospitalarios S.A. HOSPICENTER, con aportes fundamentalmente del terreno y de materiales, respetando los aportes porcentuales realizados por los socios en la asociación en cuentas de participación, figura legal con la que se inició el proyecto. Dicha compañía ha sido registrada finalmente a fines de diciembre del año 2010.
- Deberá además conformarse la Compañía Manta Hospital Center, cuyos accionistas iniciales serán los promotores y finalmente serán los médicos que conformen el proyecto.

#### 2. TRIBUTARIO

- Se tiene registrado un RUC de la Compañía, por tanto tenemos obligaciones tributarias que cumplir desde su apertura, es decir diciembre de 2010. Debe entregarse la declaración de impuesto a la renta 2010 y demás documentos tributarios.



#### 3. CONTABLE:

- Manejamos un proceso contable de la compañía, desde su creación, sin movimiento hasta el cierre del año fiscal.

#### 4. FINANCIERO:

- El problema más urgente a resolverse es la falta de liquidez del proyecto. Esto se debe a tres factores: la forma no planificada de construcción, la falta de un ritmo de ventas sostenido y; finalmente, la no consecución de un crédito bancario.
- Se espera para los próximos meses el mantener un ritmo de ventas que sostenga la construcción hasta conseguir el crédito bancario.

#### 5. MERCADEO Y VENTAS

- Pese a haber una buena expectativa del mercado, existe incertidumbre por el avance del proyecto y esto ha disminuido el ritmo de ventas.
- La competencia, además tiene un proyecto cuyos precios son más bajos
- No podemos modificar por lo pronto el precio de ventas y debemos fortificar la venta directa.
- Debe estructurarse una agresiva campaña de venta de acciones cuando la compañía esté plenamente conformada.

Elaborado por

*Martha Cecilia Yépez*

Martha Yépez

**GERENTE**

**HOSPICENTER.**

