



# **UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA**

**ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**  
**Diplomado superior en gestión de finanzas**

**TEMA:**

**ANÁLISIS FINANCIERO DE INMOBILIARIA  
PIEDRA HUASI S. A; PERÍODO  
2006 -2007**

**ELABORADO POR:**

Priscila Cuesta  
Ana Cuenca

**FECHA:**

QUITO – ECUADOR

## INTRODUCCIÓN

La empresa Inmobiliaria Piedra Huasi S.A. fue constituida hace 20 años, es una empresa que tiene como finalidad la concesión de espacios comerciales, cuyo propósito es el de facilitar la comercialización de zonas dedicadas exclusivamente a la venta de bienes o prestación de servicios. El aporte que brinda a la sociedad como tal, es netamente de orden económico, cuenta con 167 locales comerciales, que están distribuidos de acuerdo a la oferta de productos y servicios.

El análisis financiero se centra en el periodo comprendido de 2006 al 2007, que presentara información financiera de cómo la Inmobiliaria ha estado laborando en estos dos años, mediante el estudio del mayor proyecto Inmobiliario de Piedra Huasi la concesión de locales comerciales, los mismos que fueron fijados para un plazo de 10 años.

Además de ello vamos a determinar indicadores de medición en las áreas que desarrolla la empresa, que pueden ser de gran utilidad para la toma de decisiones en las diferentes áreas de la empresa.

La administración de esta empresa se encuentra, bajo la dirección de un organismo central que es la Junta General, quienes maneja las pautas generales para la toma de decisiones, sin embargo quien se encarga de atender el funcionamiento diario de la misma es el Gerente General quien actualmente lleva 4 años en sus funciones de manera ininterrumpida, junto con un grupo de trabajo integrado por 6 personas en el área administrativa y 7 personas en el área de mantenimiento general de la Inmobiliaria, el reducido número de personal administrativo si bien implica una sobre carga de trabajo para cada uno de sus miembros es visto por la Junta General como una fortaleza ya que necesariamente deben manejarse como un solo equipo de trabajo, lo que mas resalta en si es la comunicación directa con la gerencia general es decir una administración en línea participativa y competente.

**EL OBJETIVO PRINCIPAL.** Realizar un diagnóstico de la situación financiera en el periodo 2006 al 2007, a través de indicadores como; Capital, Eficiencia, Liquidez, Rentabilidad, Estructura Financiera, a fin de conocer y poder hacer recomendaciones que lleven a una gestión eficiente y efectiva.

**OBJETIVO SECUNDARIOS:**

- Determinar la situación económica, en base de indicadores financieros, en cada área de la empresa.
- Proporcionar sugerencias a la parte administrativa que contribuirán a una mejor aplicación de los principios de planificación, dirección y control.
- Tener conclusiones que indique el resultado de la gestión financiera en los años 2006 y 2007.

## **CAPITULO I**

### **1. ANTECEDENTES DE INMBOLIARIA PIEDRA HUASI S.A.**

#### **1.1. CONSTITUCIÓN**

Inmobiliaria Piedra Huasi S. A., fue constituida el 21 de Agosto de 1989 en la provincia del Azuay, cantón Cuenca, teniendo como finalidad la compra, venta, permuta, arrendamiento y administración de bienes inmuebles así como la realización de todo acto o contrato que haga relación con el objeto social permitido por el país.

La compañía esta regida por la Junta General de Socios, y su administración esta a cargo del Presidente y el Gerente, los mismos que cuentan con las atribuciones y facultades que se determinan en la Ley de Compañías.

La Junta General es el máximo organismo de la organización que cuenta con todas las atribuciones necesarias para resolver sobre cualquier asunto que se refiera a la marcha de la empresa y sesiona una vez al año.

#### **1.2. ORGANIGRAMA FUNCIONAL**

**1.2.1. Comité General.-** Es aquel organismo encargado de tomar las decisiones más importantes, se reúnen en forma ordinaria 1 vez cada mes.

**1.2.2. La Administración de Inmobiliaria.-** Después de la asamblea de delegados, es la instancia más importante, la administración es centralizada con autoridad suficiente para preservar y mejorar el normal funcionamiento de todos los locales, entre sus funciones está: la promoción de los bienes de Inmobiliaria, la revisión de las solicitudes de acceso a los inmuebles que son entregados en concesión, etc.

**1.2.3. Departamento de Comercialización.-** Este departamento se encarga de mantener concesionados en su totalidad los espacios con los que cuenta, así como también brinda asesoramiento en imagen y publicidad a los locales comerciales.

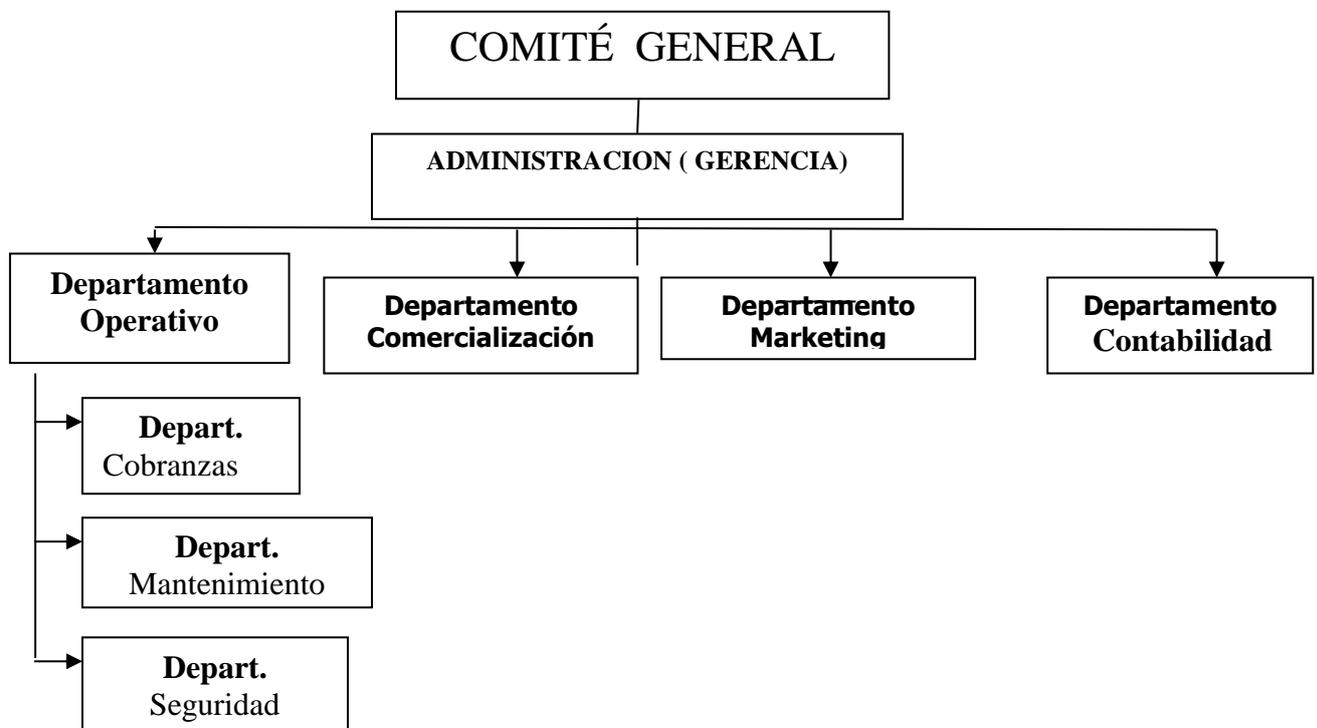
**1.2.4 Departamento de Marketing.-** La función de este departamento es la de vender la imagen de la empresa, así como publicitar eventos que atraigan al mayor número de visitantes a las zonas comerciales en concesión.

**1.2.5 Departamento de Contabilidad.-** Su función es el registro contable de cada uno de los movimientos económicos que se llevan a cabo.

**1.2.6 Departamento de Cobranzas.-** Tiene como principal función la recuperación de la cartera vencida así como el fiel cumplimiento de la política de crédito del comité.

**1.2.7 Departamento de Mantenimiento.-** Su función relevante es la de precautelar el normal funcionamiento de todas las instalaciones pertenecientes a la empresa, además coordina con la compañía de limpieza todo cuanto tiene que ver en brindar un buen servicio y una buena imagen a los visitantes.

**1.2.8 Departamento de Seguridad.-** Tiene como función base la vigilancia de todas las áreas comunes, con el fin de asegurar la integridad de todas las personas que visitan la zona comercial, además realiza un control permanente de la disciplina del personal de seguridad.



### 1.3. SERVICIOS QUE PRESTA

Los Servicios de concesión que presta Inmobiliaria Piedra Huasi consisten en agrupar gran cantidad y variedad de comercios y prestadores de servicios, distribuidos por actividades y pautas que son aplicadas con estudios especializados de las preferencias del usuario local, buscando conformar un ámbito cómodo seguro y que estimule al público consumidor en

suma un mix de mercado que satisfaga las necesidades del consumidor de la ciudad de Cuenca y por que no decirlo del país.

## CAPITULO II

### ANALISIS FINANCIERO

#### 2.1. ANALISIS FODA

El análisis FODA, nos ayuda a conocer a la empresa, sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Con ello vemos dos ámbitos el interno (para determinar las Fortalezas y Debilidades) y el externo (para las Amenazas y Oportunidades)

<b><u>FORTALEZAS</u></b>	<b><u>OPORTUNIDADES</u></b>
Talentos humanos formados Maquinaria moderna Ubicación estratégica Mix de mercado en base a estudios realizados por la empresa, Infraestructura óptima para una atención a nuestros clientes	Existen buenas relaciones con proveedores e instituciones públicas y privadas Las remesas de los migrantes Hay fuerte incremento de créditos que otorgan los bancos a tasas de interés bajas Los consumidores pueden acceder a fuentes de crédito de consumo fáciles locales comerciales emisores de tarjetas de crédito y descuento
<b><u>DEBILIDADES</u></b>	<b><u>AMENAZAS</u></b>

<p>Transporte Alta rotación de la mano de obra en los locales comerciales. No existen estudios de mercado por parte de las marcas, locales que deciden invertir en la Inmobiliaria lo que no sucede con las franquicias de allí la explicación del cambio continuo de giros comerciales</p>	<p>Nuevas empresas con proyectos inmobiliarios semejantes. Altos costos por mantenimiento constante por ser un edificio de alto tráfico destinado al público en general.</p>
---	--

2.2.

**MAPA ESTRATEGICO INMOBILIARIA  
PIEDRA HUASI**

**OBJETIVOS**

- Ser un mercado donde van familias de la ciudad de Cuenca, para cubrir sus necesidades, de consumo, descanso y diversión.
- Mantener concesionado en un 100% los locales comerciables
- Incrementar el volumen de ventas
- Llegar al 60% de la población de Cuenca
- Continuar impulsando la construcción de nuevos centros de entretenimiento para la ciudad de Cuenca.
- Tener personal comprometido con la empresa

**VISION**

**Para el 2015 Inmobiliaria Piedra Huasi, será una empresa líder impulsadora de la economía local ofertando diversos espacios donde se ofrezca diversos productos y servicios de calidad, con valor agregado fortaleciendo así la cadena productiva para el mejoramiento de la calidad de vida de la población ecuatoriana.**

Alianzas con empresas  
v organizaciones

Alcanzar un 80%  
de franquicias

**VALORES**

- Puntualidad
- Compromiso
- Solidaridad
- Respeto
- Igualdad

Estabilidad de la empresa

**MISIÓN**

Ofrecer servicio de excelente calidad, que satisfagan las necesidades de nuestros clientes, apoyando y coordinando la producción y comercialización, como eje que dinamice la economía local

### **2.3. ANÁLISIS DE INDICADORES FINANCIEROS**

El análisis de los estados financieros es un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectivas de una empresa. Los indicadores financieros, son valores que nos llevan a tomar decisiones tanto administrativas como financieras que cuentan con el respaldo de un análisis previo; los resultados obtenidos se basan en la información, proveniente de los balances.

Para el análisis financiero hemos procedido a dividir a la empresa en áreas. En base a lo anterior, hemos tomado indicadores financieros como son: solvencia financiera, gestión, rentabilidad y liquidez, para luego proceder en base del análisis vertical, observar la estructura financiera de la empresa y con el análisis horizontal estudiar el crecimiento de las cuentas de la empresa determinando cuales han tenido un mayor y menor incidencia.

Este análisis se basa en datos financieros de los balances de dos ejercicios económicos 2006 y 2007, (ANEXO 1) de la empresa objeto de análisis, se ha tomado estos años como

referencia, porque a partir de esta fecha el proyecto empezó a manejarse de manera autónoma, cumpliendo un año de funcionamiento durante el 2006.

### **2.3.1. SOLVENCIA FINANCIERA**

La solvencia financiera, nos permite ver la capacidad que tiene la empresa para afrontar las deudas con sus acreedores y propietarios tanto en el corto como en el largo plazo, en Inmobiliaria Piedra Huasi S.A., en los años 2006 y 2007, el comportamiento de los indicadores es el siguiente:

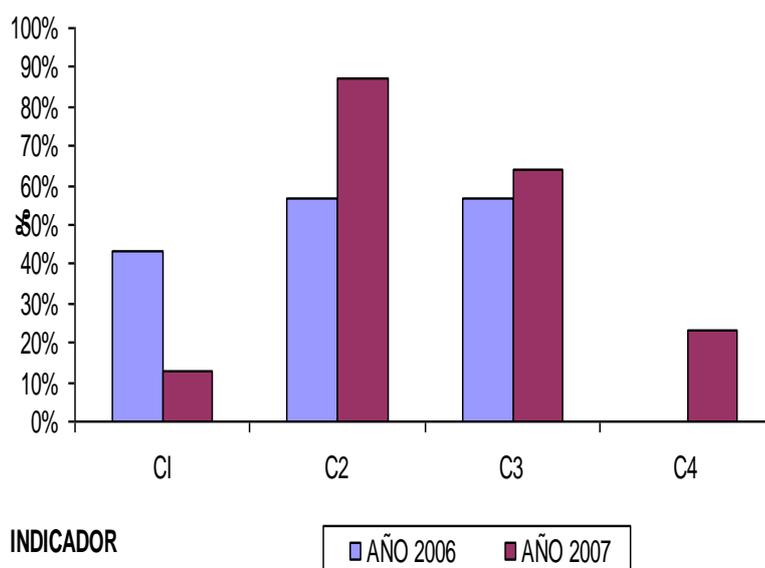
La empresa en el indicador C1, muestra que el nivel de patrimonio con relación a sus activos en el año 2006 representó el 43,51%, en el año 2007 el indicador C1 bajo al 12,82%, esto obedeció a que, los activos de la empresa se elevaron en forma considerable, esta subida se da en los activos fijos, como una nota aclaratoria se puede mencionar que el edificio donde funcionan los locales en concesión de Piedra Huasi no era de su propiedad sino hasta el 2007 en donde es adquirido por la empresa de allí el valor que presenta el indicador C1. En el período analizado el patrimonio tuvo un crecimiento 128%, proveniente de aportaciones de los socios y de utilidades obtenidas.

El indicador C1 muestra un aspecto de propiedad financiera, los accionistas disminuyeron su porcentaje de propiedad de la empresa en el año 2007, con relación al año 2006, por causa de un incremento en las deudas (pasivos de corto y largo plazo).

En el indicador C2, los pasivos en el año 2006 representaban el 56,49% y en año 2007 paso al 87,18% incrementándose en 54,34%, este indicador lo podemos relacionar con los dos siguientes C3 y C4, en el primer año la empresa no tenía pasivos de largo plazo, pero si de corto plazo que representaban el 56,49% con relación al activo total, que limitaban sus operaciones de capital financiero y liquidez, mientras que en el segundo año (2007) el pasivo descompuesto en el corto plazo representa el 64,08% y el de largo plazo es de 23,10%, las deudas de corto plazo en este año se han elevado. Al igual que en el primer año la situación de endeudamiento es alto.

SOLVENCIA FINANCIERA					
C		2006		2007	
	<b>Patrimonio</b>	659557,49		1.506.194,75	
<b>C1</b>	<b>Total de Activos</b>	1515791,89	43,51%	11.751.670,33	12,82%
	<b>Pasivo Total</b>	856.234,40		10.245.475,58	
<b>C2</b>	<b>Total de Activos</b>	1515791,89	56,49%	11.751.670,33	87,18%
	<b>Pasivo Corto plazo</b>	856.234,40		7.530.475,58	
<b>C3</b>	<b>Activos</b>	1515791,89	56,49%	11.751.670,33	64,08%
	<b>Pasivo largo Plazo</b>			2.715.000,00	
<b>C4</b>	<b>Activos</b>			11.751.670,33	23,10%

### SOLVENCIA FINANCIERA



En la grafica podemos ver que el patrimonio ha bajado en forma considerable con relación al año 2006, el resto de indicadores, C2, C3 y C4, sus porcentajes se han elevado, indicando que el nivel de deudas se elevo en forma considerable, sobre todo de corto plazo, lo que va a presionar a la empresa a generar ingresos para el pago de sus deudas de corto plazo, en conclusión la empresa estaría trabajando para terceros, y la solvencia se ha visto afectada por el sobreendeudamiento de corto plazo. (ANEXOS 1 – 2)

### **2.3.2. ANÁLISIS DE GESTION Y ACTIVIDAD**

En esta área, buscamos el papel de la gestión administrativa, sobre todo en el cumplimiento de las políticas y objetivos<sup>1</sup>.

Dentro de la gestión de clientes podemos mencionar las políticas de crédito que Inmobiliaria Piedra Huasi utiliza:

- Recuperar cartera vencida en un plazo de 30 días.
- Envío semanal de estados de cuenta vía currier y utilizando los avances de la tecnología los correos electrónicos.
- Llamada telefónicas constantes
- Plan de pagos para cuentas en mora
- Suspensión de servicios básicos como último recurso de recuperación.

En esta área lo que vamos a analizar es la gestión que desempeña la administración, y lo comparamos con las políticas establecidas.

G1, el dinero que tiene en la cuenta de caja que proviene de las ventas en el año 2006 es de 45,49 días; mientras que el año 2007, los cobros realizados son destinados a la cuenta de inversiones en forma permanente, esto le da réditos mensuales.

---

<sup>1</sup> “Las medidas de actividad se emplean para medir la velocidad o la rapidez a la que diversas cuentas que se convierten en efectivo” Lawrence Gitman.

Los periodos de cobranza son mínimos, ello indica que la recuperación de cuentas por cobrar originadas por las ventas, se realiza de forma efectiva, en ambos años.

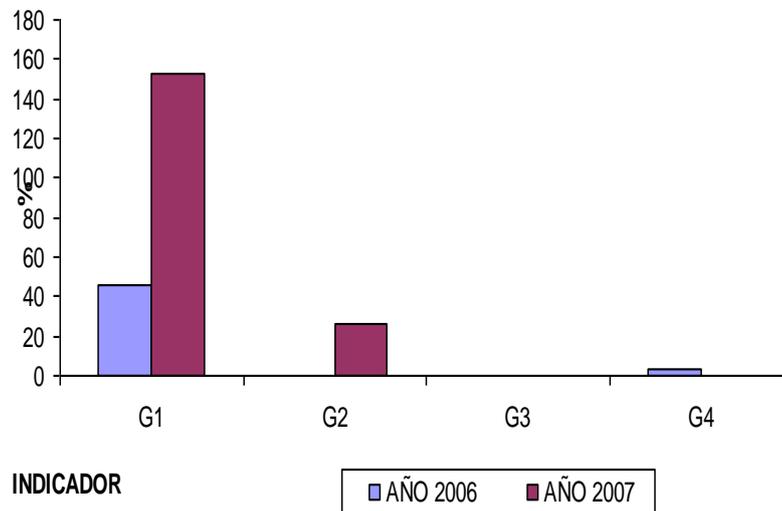
En G2, como observamos se han cumplido las políticas fijadas, es por esto que en el año 2007 el ratio demuestra un parámetro de 25,93 días de cobro, cumpliendo con la política que tiene la empresa.

G3, nos dice que los cobros de cartera son efectivos, es decir que no hay días de atraso en el cobro,

G4, la rotación del activo fijo, como un elemento básico para la generación de ventas e ingresos para la empresa en el año 2006, es mayor (3,43) y en el año 2007 es de 0,28, que muestra que la empresa, esta moviendo con mayor rapidez sus activos fijos para generar ingresos, lo que no sucedió en el año 2006, donde la rotación es alta, es decir que teniendo un dólar en los activos fijos la empresa generaba 3,43. (ANEXOS 1 – 2)

ANALISIS DE GESTION						
	G		2006		2007	
G1	Rotación Caja - Bancos	Caja Bancos * 360	104.940.824,00	45,49	196895455,20	68,93
		Ventas	2.307.049,26		2.856.640,38	
G2	Rotación de Cartera	Ctas. Por Cobrar Prom.*360			59.810.311,80	25,93
		Ventas			2.307.049,96	
G3	Período Prom. De Cobranza	Cuentas por Cobrar	2.119,68	0,00	330.159,83	0,00
		Ventas anuales * 360	830.537.986,00		1.028.390.537,00	
G4	Rotación del activo Fijo	Ventas	2.307.049,26	3,43	2.856.640,38	0,28
		Activo fijo	672087,44		9.869.501,81	

### GESTION DE CARTERA



### 2.3.3. RENTABILIDAD

Es el objetivo final que persigue toda empresa. Las utilidades reflejan la eficiencia de la misma y proporcionan recursos para aumentar el capital y así permitir el continuo crecimiento. Por el contrario, las pérdidas, ganancias insuficientes, o las ganancias excesivas generadas por una fuente inestable, constituyen una amenaza.

La rentabilidad de la empresa medida en los indicadores que se presentan en el cuadro adjunto, en el indicador R1, vemos que la rentabilidad que generan los activos en el año 2006 es del 11,09%, mientras que el año 2007 la rentabilidad bajo al 3,78%, es decir que por cada dólar que los empresarios tienen en activos, en el año 2006 le generaba 11,09

centavos, en el 2007, solo le da 3,78 centavos de dólar. Entre las causas para ello, es el incremento de los activos en el año 2007.

R2. La rentabilidad que genera por las ventas, en los años 2006 era del 7,28%, este indicador subió en el año 2007 a 15,41%, ello muestra que las ventas se incrementaron y los porcentajes de ganancia se elevaron, este indicador esta muy relacionado con el proceso de cobranza de cuentas.

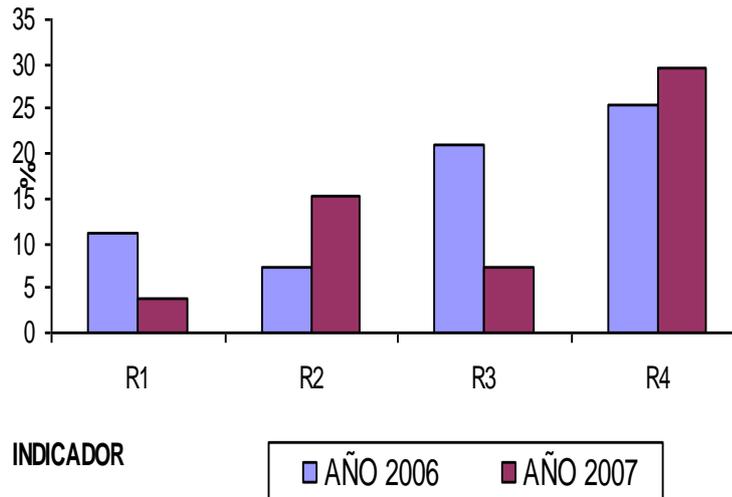
R3. Este es un índice poco utilizado en los análisis financieros, lo hemos tomado porque deseamos saber, cual es la rentabilidad de la empresa antes de pagar los impuestos al estado y sobre todo cuanto le queda de réditos a los accionistas. En el año 2006 fue de una rentabilidad del 21,12%, luego baja al 7,2%.

R4. La rentabilidad del patrimonio en el periodo comprendido, muestra un incremento muy significativo ya que, en el año 2006 fue de 25,48%, y pasó a ser del 29,51% en el año 2007. Es decir que por cada dólar que tienen los accionistas como propios dentro de la empresa, implica que la empresa esta generando buenos réditos. (ANEXOS 1 – 2)

RENTABILIDAD					
R		2006		2007	
R1	Utilidad Neta	168.056,57		444.484,56	
	Activo Total	1515791,89	11,09%	11.751.670,33	3,78%
R2	Utilidad Neta	168056,57		444.484,56	
	Ventas Netas	2307049,96	7,28%	2.885.293,24	15,41%
R3	Utilidad antes de Imp.	320107,75		846.637,26	
	Activo Total	1515791,89	21,12%	11.751.670,33	7,20%
R4	Utilidad Neta	168.056,57	25,48%	444.484,56	29,51%

Patrimonio	659.557,49	1.506.194,75
------------	------------	--------------

### RENTABILIDAD



#### 2.3.4. LIQUIDEZ

A través de este ratio podemos medir el nivel de liquidez de la empresa, que sirve para determinar la capacidad que tiene para satisfacer sus obligaciones a corto plazo; así como también podemos establecer la solvencia del efectivo actual y su capacidad, para permanecer solvente en caso de situaciones adversas en esta empresa objeto de análisis determinamos el comportamiento de la liquidez.

L1, demuestra que la capacidad que tiene la empresa para pagar sus pasivos corrientes utilizando sus activos corrientes en el año 2006 fue de 0,3% es decir que por cada dólar

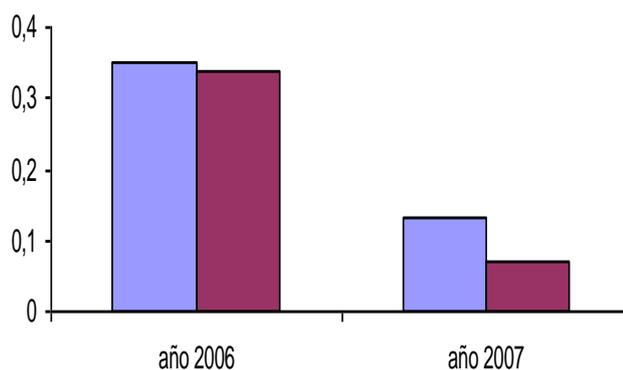
que dólar se podía pagar al instante 35 centavos, en el año 2007 decreció en un 22%, luego a ser de tan solo 13%, es decir 13 centavos por cada dólar

L2, es un indicador mas fuerte, toma en cuenta el dinero liquido, como el que esta en nuestra caja mas lo depositado en bancos, y con ello pagar nuestras deudas, el índice muestra que en el año 2006, se tenía 0,34 centavos por dólar y en el año 2007 bajo a 7 centavos. Los niveles de liquidez para pagar los pasivos corrientes han bajado en forma considerable.

L3, muestra que tanto en el año 2006 y 2007, el fondo de maniobra es negativo, ya que los pasivos de corto plazo son mayores a los activos de corto plazo, ello de seguro va a traer que la administración cambie o negocie mejor las deudas que contrae. (ANEXOS 1 – 2)

LIQUIDEZ					
L		2006		2007	
L1	Activo Corriente	S/. 295435,95	0,35	S/. 999.918,74	0,13
	Pasivo Corriente	S/. 856234,40		S/. 7.530.475,58	
L2	Caja Bancos	S/. 291.502,29	0,34	S/. 546931,82	0,07
	Pasivo Corriente	S/. 856.234,40		S/. 7.530.475,58	
L3	Recursos Perman.	659557,49	-12529,95	4221194,75	-5648307,07
	Activo Inmovil.	672087,44		9869501,82	

Liquidez



## **2.4. ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL**

### **2.4.1. ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL EN EL ACTIVO**

#### **2.4.1.1. GRUPO DEL ACTIVO CORRIENTE**

En el año 2006 la cuenta de bancos en moneda nacional representó el 99,51% del activo corriente, mientras que en la caja se tenía el 0,49%. Este comportamiento varió en el año 2007, sobre todo en la cuenta de bancos, ya que en bancos en moneda nacional se tiene el 29,05%, el 8,01% en bancos extranjeros, el 4,45% en inversiones, y un alto porcentaje en la caja, 58,49%. Esto muestra que la empresa necesitaba o utilizaba dinero al instante para sus operaciones diarias, debemos que recordar que el balance es como una fotografía de la empresa en un momento dado de tiempo.

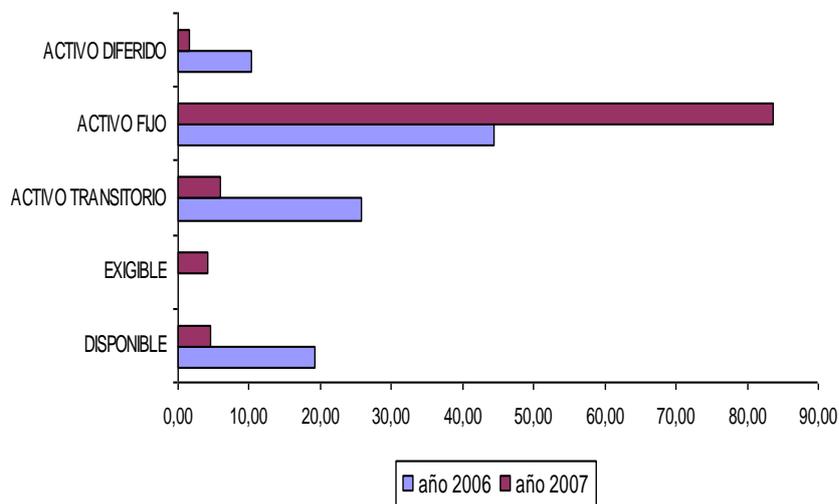
En el análisis horizontal, tenemos que las cuentas con crecimiento significativo fue caja con un 224,11%, la cuenta de bancos en moneda nacional, pasó sus valores a la cuenta de banco en moneda extranjera. El activo corriente creció 238% en el año 2007 con relación al 2006, su crecimiento se debe a incrementos en la cuenta de caja.

**En el exigible**, creció en 11416% en el 2007, con relación al 2006, ello se debe a que otras cuentas también crecieron como Cuentas por Cobrar, con un 154,76%, otra cuenta que ha tenido un comportamiento significativo fue los anticipos de sueldos.

En el exigible en el año 2006, las cuentas por cobrar representaban el 53,89%, en el año 2007 llegó a ser del 67,58% del exigible, ello nos dice que la empresa ha aumentado sus cuentas por cobrar, estas se dan sobre todo a sus clientes como sus empleados internos.

<b><i>CUENTAS DEL EXIBLE A CORTO PLAZO</i></b>		
<i>CUENTAS POR COBRAR</i>	53,89	72,89
<i>ANTICIPOS COMPANIAS RELACIONADAS</i>	0,00	0,07
<i>ANTICIPOS DE SUELDOS</i>	46,11	1,00
<i>PRESTAMO A TERCEROS</i>	0,00	29,97
<i>ANTICIPO A PROVEEDORES</i>		-3,93

Composicion del Balance



#### 2.4.1.2. LOS ACTIVOS FIJOS

**Los activos fijos depreciables,** en el año 2006, su valor se limitó solo a la cuenta de edificios, que representaron el 5,65%, del activo fijo, y los **activos fijos no depreciables** fueron del 94,35% de los activos fijos.

En el año 2007 el comportamiento fue un poco diferente, los activos fijos que crecieron en un 13,68%, este crecimiento tuvo su origen, sobre todo en los activos fijos no depreciables, con un crecimiento del 1,55%. Las cuentas individuales, aparecieron con

valores significativos, como por ejemplo vehículos que en el año 2006 no se tenía ahora aparecen y representan el 1,9% del activo fijo depreciable.

### 2.4.1.3. ACTIVOS DIFERIDOS

En el año 2007 tuvieron un leve crecimiento del 14%, su comportamiento es poco significativo. En el año 2006 los diferidos se presentan en la cuenta de gastos anticipados, en el año 2007 su porcentaje de representación bajo al 1% de los diferidos ya que se dan gastos que por alto valor empiezan a ser diferidos. Lo que de seguro incidió en el estado de pérdidas y ganancias para elevar las ganancias. Tomando en cuenta que los activos diferidos pueden ser amortizados en tres o cinco años, según sea su comportamiento.

#### ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL EN EL ACTIVO

<i>BALANCE GENERAL</i>	<i>2006</i>	<i>Vertical</i>	<i>2007</i>	<i>Vertical</i>	<i>Horizontal</i>	<i>Variación</i>
<b>ACTIVO</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>295435,95</b>	<b>19,49%</b>	<b>999918,94</b>	<b>8,51%</b>	<b>704482,99</b>	<b>238%</b>
<b>DISPONIBLE</b>	<b>291502,29</b>	<b>98,67%</b>	<b>546932,02</b>	<b>54,70%</b>	<b>255429,73</b>	<b>88%</b>
CAJA	1420,94	0,49%	319874,47	58,49%	318453,53	22411%
BANCOS MONEDA NACIONAL	290081,35	99,51%	158875,78	29,05%	-131205,57	-45%
BANCOS MONEDA EXTRANJERA	0,00		43819,76	8,01%	43819,76	
INVERSIONES	0,00		24362,01	4,45%	24362,01	

<b>EXIGIBLE</b>	<b>3933,66</b>		<b>452986,92</b>		<b>449053,26</b>	<b>11416%</b>
<i>CUENTAS POR COBRAR ANTICIPOS COMPANIAS RELACIONADAS</i>	2119,68	53,89%	330159,83	72,89%	328040,15	15476%
	0,00	0,00%	316,75	0,07%	316,75	
<i>ANTICIPOS DE SUELDOS</i>	1813,98	46,11%	4544,50	1,00%	2730,52	151%
<i>PRESTAMO A TERCEROS</i>	0,00		135750,00	29,97%	135750,00	
<i>ANTICIPO A PROVEEDORES</i>	0,00		-17784,16	-3,93%	-17784,16	
<b>ACTIVO TRANSITORIO</b>	<b>391899,13</b>	<b>25,85%</b>	<b>703611,92</b>	<b>5,99%</b>	<b>311712,79</b>	<b>80%</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>672087,44</b>	<b>44,34%</b>	<b>9869501,82</b>	<b>83,98%</b>	<b>9197414,38</b>	<b>1368%</b>
<b>DEPRECIABLE</b>	37962,39	5,65%	143153,40	1,45%	105191,01	277%
<i>EDIFICIOS</i>	37962,39	100,00%	0,00	0,00%	-37962,39	-100%
<b>NO DEPRECIABLE</b>	634125,05	94,35%	7325631,11	74,22%	6691506,06	1055%
<i>TERRENOS</i>	634125,05		7325631,11		6691506,06	1055%
<i>OBRAS EN PROCESO</i>	0,00		2400717,31	24,32%	2400717,31	
<b>ACTIVO DEFERIDO</b>	<b>156369,38</b>	<b>10,32%</b>	<b>178637,85</b>	<b>1,52%</b>	<b>22268,47</b>	<b>1424%</b>
<i>GASTO DIFERIDOS</i>	0,00		22268,47	12,47%	22268,47	
<i>GASTO DE CONSTITUCION</i>	0,00		22268,47		22268,47	
<i>GASTOS ANTICIPADOS</i>	156369,38	100,00%	156369,38	87,53%	0,00	0%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1515791,90</b>		<b>11751670,53</b>		<b>10235878,63</b>	<b>675%</b>

#### 2.4.2. ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL EN EL PASIVO

El Pasivo creció en 13,35%, en el año 2007, con relación al 2006, este crecimiento tiene sus causas en otros comportamientos similares de crecimientos como cuenta del IVA cobrado en ventas, recordemos que esta cuenta es transitoria, y que no forma interno de la empresa, sino como agente de retención la tenemos que devolver al estado. El resto de cuentas del pasivo tienen leves crecimientos.

Tomando los valores del análisis vertical del año 2006, vemos que el mas significativo es el de cuentas por pagar que llego al 69,49%, mas en el año 2007 es del 6,83, esto se da porque en el año 2006 no se tenía deudas de largo plazo, en el 2007 se tienen cuentas de corto plazo con valores iguales al 2006, si se suma cuentas por pagar de largo plazo, obtenemos un valor alto (6626814,97 USD).

El resto de valores del pasivo son cuentas de impuestos, los mismos que la empresa tiene que cancelar, ya que son valores que le pertenecen al estado ecuatoriano, por lo que no los vamos analizar.

**ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL EN EL PASIVO**

<b>BALANCE GENERAL</b>	<b>2006</b>	<b>Vertical</b>	<b>2007</b>	<b>Vertical</b>	<b>Horizontal</b>	<b>Variación</b>
<b>PASIVO</b>	<b>856234,41</b>		<b>10245475,58</b>		<b>9389241,17</b>	<b>1097%</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>856234,41</b>	<b>56,49%</b>	<b>7530475,58</b>	<b>64,08%</b>	<b>6674241,17</b>	<b>779,49%</b>
<b>PASIVO A CORTO PLAZO</b>	<b>595005,33</b>	<b>69,49%</b>	<b>595005,33</b>	<b>7,90%</b>	<b>0,00</b>	<b>0%</b>
IESS POR PAGAR	1082,47	0,13%	-2019,04	-0,03%	-3101,51	-287%
PROVISION PARA BENEFICIOS SOCIALES	9675,83	1,13%	-4361,77	-0,06%	-14037,60	-145%
SUELDOS POR PAGAR	3451,11	0,40%	-11383,15	-0,15%	-14834,26	-430%

INTERESES POR PAGAR	0,00		150,88	0,00%	150,88	
PROVEEDORES	0,00		113382,75	1,51%	113382,75	
PROVISION REEMBOLSO DE SUELDOS	9716,87	1,13%	31035,20	0,41%	21318,33	219%
REEMBOLSO DE SUELDOS POR PAGAR	27919,94	3,26%	74551,82	0,99%	46631,88	167%
12% IVA COBRADO EN VENTAS	528,90	0,06%	286529,56	3,80%	286000,66	54075%
RETENCIONES COBRADAS	2435,30	0,28%	2203,62	0,03%	-231,68	-10%
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	68022,89	7,94%	303,09	0,00%	-67719,80	-100%
RETENCIONES IVA	0,00		167889,22	2,23%	167889,22	
RETENCIONES EN COMPRAS	0,00		55590,96	0,74%	55590,96	
<b><u>PRESTAMOS POR PAGAR</u></b>						
<b><u>GERARDO ORTIZ</u></b>	<b>0,00</b>		<b>6626814,97</b>	<b>88,00%</b>	<b>6626814,97</b>	
IVA Y RET. IVA POR PAGAR	0,00		-246139,33	-3,27%	-246139,33	
RETENCIONES EN LA FUENTE POR PAGAR	0,00		-59306,40	-0,79%	-59306,40	
CUENTAS TEMPORALES	0,00		33,04	0,00%	33,04	
15% PARTICIPACION EMPLEADOS PROV. X MANTEN. VARIOS X PAGAR	138395,77	16,16%	132929,12	1,77%	-5466,65	-4%
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0,00</b>		<b>2715000,00</b>		<b>2715000,00</b>	
<b><u>PASIVO A LARGO PLAZO</u></b>	<b>0,00</b>		<b>2715000,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>2715000,00</b>	<b>100%</b>
<b>PRESTANOS BANCARIOS</b>	<b>0,00</b>		<b>2715000,00</b>		<b>2715000,00</b>	

### 2.4.3. ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL EN EL PATRIMONIO

El patrimonio creció en 128,36%, se da un crecimiento de las utilidades que obtiene la empresa, en el año 2007 el superávit creció en un 177.10%.

En el año 2006 el patrimonio, la cuenta de reservas tiene un valor significativo, 27%, que proviene por las normas tanto legales como estatutarias de la misma empresa, con ello se va aprovisionando, y sobre todo una mayor solvencia patrimonial. En el año 2007 las reservas representan el 12% del patrimonio. La empresa en este año no ha enviado los

valores correspondientes de los porcentajes obtenidos de las utilidades del año. Lo podemos constatar cuando vemos la cuenta de resultados del año 2007.

El superávit, en la cuenta de patrimonio tiene un valor significativo, ello muestra que la rentabilidad de la misma empresa, además que están acumulando ingresos, mas estos deberían ser distribuidos en las reservas, para mejorar su situación patrimonial y acceder a fondos externos, con mayor facilidad.

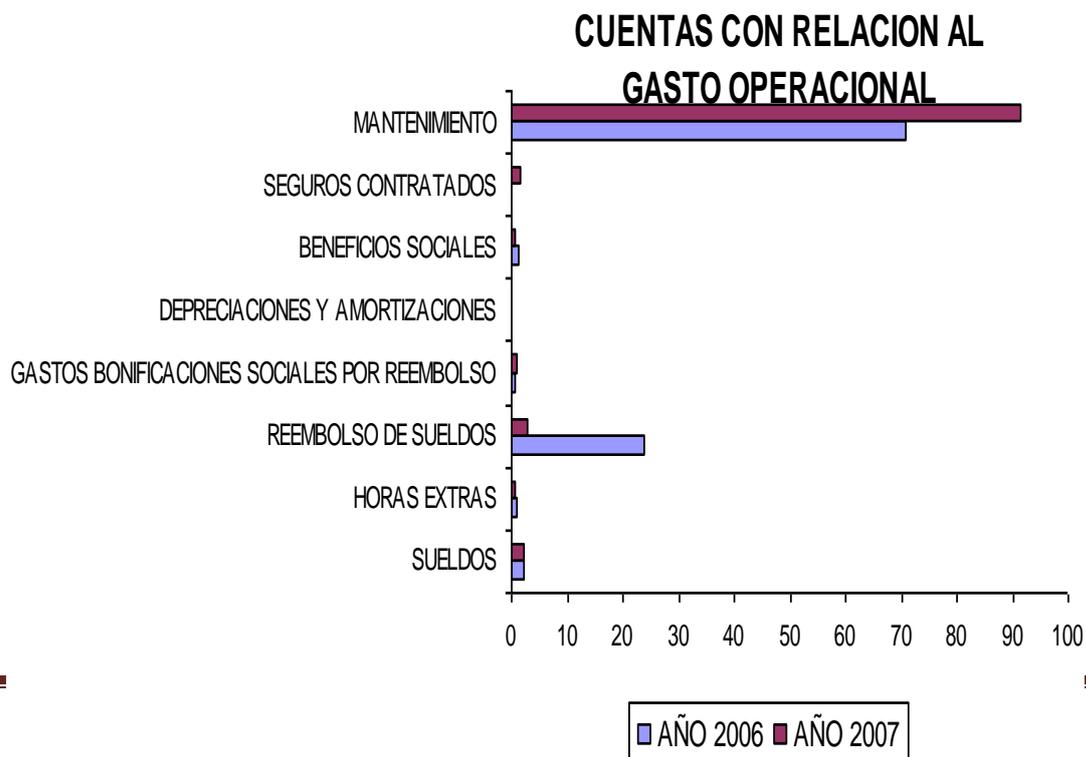
<i>BALANCE GENERAL</i>	<i>2006</i>	<i>Vertical</i>	<i>2007</i>	<i>Vertical</i>	<i>Horizontal</i>	<i>Variación</i>
<b><i>PATRIMONIO</i></b>	<b><i>659557,49</i></b>	<b><i>43,51%</i></b>	<b><i>1506194,75</i></b>	<b><i>12,82%</i></b>	<b><i>846637,26</i></b>	<b><i>128%</i></b>
<i>CAPITAL Y RESERVAS</i>	<i>659557,49</i>		<i>1506194,75</i>		<i>846637,26</i>	<i>128%</i>
<i>CAPITAL</i>	<i>362,00</i>	<i>0,05%</i>	<i>362,00</i>	<i>0,02%</i>	<i>0,00</i>	<i>0%</i>
<i>RESERVA</i>	<i>181147,24</i>	<i>27,46%</i>	<i>181147,24</i>	<i>12,03%</i>	<i>0,00</i>	<i>0%</i>
<i>CAPITAL ADICIONAL</i>	<i>83622,27</i>		<i>83622,27</i>		<i>0,00</i>	<i>0%</i>
<i>SUPERAVIT</i>	<i>478048,25</i>	<i>72,48%</i>	<i>1324685,51</i>	<i>87,95%</i>	<i>846637,26</i>	<i>177%</i>
<b><i>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</i></b>	<b><i>1515791,90</i></b>		<b><i>11751670,33</i></b>		<b><i>10235878,43</i></b>	

#### **2.4.4. ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL EN LAS CUENTAS DE RESULTADO**

Los ingresos se incrementaron en un 13,82% en el año 2007 con relación al 2006, mientras que los gastos lo hicieron en tan solo 1,20%, ello muestra que la utilidad en este año también se elevó. En las cuentas de ingreso, se puede observar que las ventas sin IVA, tiene un valor significativo de los ingresos totales 85%, del total de ingresos, y la de ingresos con IVA, son el 15% del total.

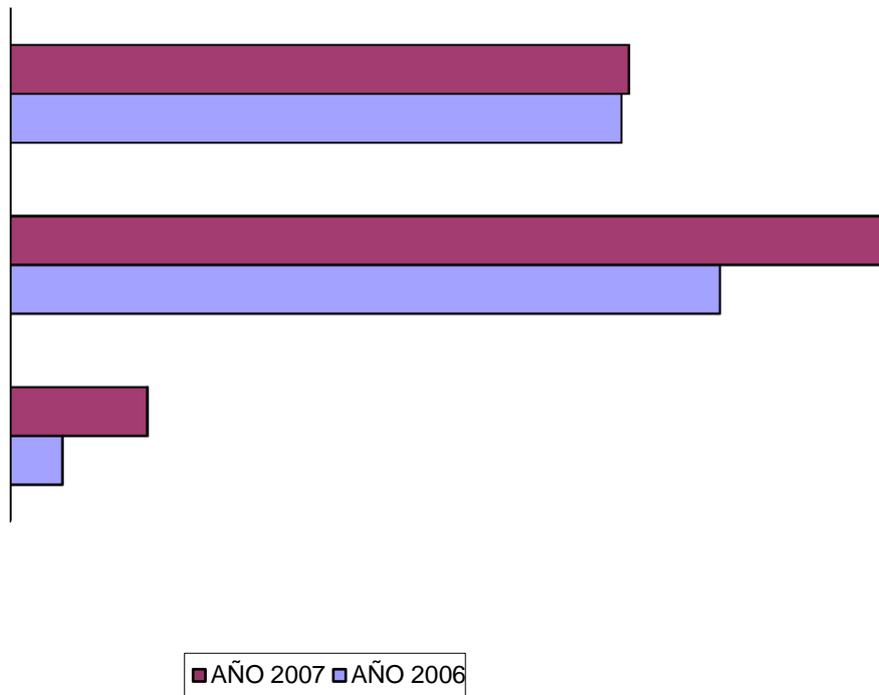
En los gastos operacionales que se muestra en el cuadro adjunto, vemos que varias cuentas, bajaron su participación en el año 2007, en los gastos operativos, la que más se elevó fue el gasto en mantenimiento, con el 91,31% con relación al gasto operativo, los gastos corrientes al terminar el año 2007, en su mayoría han sido cubiertos o cancelados. En el año 2007, aparecieron nuevas cuentas, como gastos financieros, que tiene la empresa para pagar los intereses en las cuenta de cuentas por pagar.

<b>GASTOS OPERATIVOS</b>		
	<b>AÑO 2006</b>	<b>AÑO 2007</b>
<i>SUELDOS</i>	2,26	2,11
<i>HORAS EXTRAS</i>	0,84	0,62
<i>REEMBOLSO DE SUELDOS</i>	23,81	2,93
<i>GASTOS BONIFICACIONES SOCIALES POR REEMBOLSO</i>	0,49	0,80
<i>DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</i>	0,32	0,00
<i>BENEFICIOS SOCIALES</i>	1,39	0,76
<i>SEGUROS CONTRATADOS</i>	0,17	1,48
<i>MANTENIMIENTO</i>	70,71	91,31



<b>CUENTAS</b>	<b>AÑO 2006</b>	<b>AÑO 2007</b>
UTILIDAD	168056,57	444484,56
INGRESOS	2307049,96	2856640,43
GASTOS	1986942,21	2010876,83

### CUENTAS DE RESULTADO



### **CONCLUSIONES**

- Se destaca que la empresa en el período analizado ha tenido un crecimiento muy significativo, sobre todo en sus activos fijos, ello de seguro, le va a permitir brindar un mejor servicio a sus clientes
- La solvencia financiera, si nos fijamos en la solvencia patrimonial, esta ha bajado en el año 2007, pasando del 43,51 % a 12,82%, es decir que se estará trabajando para terceros.
- Las deudas de corto plazo son elevadas, y se tendría que negociar mejor con los acreedores en las próximas ocasiones, y si es posible hacerlo pronto.
- En la gestión financiera, la empresa está cumpliendo sus políticas de cobro, y recuperaciones, su manejo de efectivo es bajo ya que hay muchos días que permanece en la caja y bancos, esto lleva a tener dinero ocioso, que luego es canalizado para el pago a proveedores.

- La rentabilidad de la empresa, es significativa en todos los indicadores utilizados, ello muestra que a pesar que se tiene altas deudas, la empresa es rentable, inclusive la rentabilidad del patrimonio lo que se llama ROE, es del 29,51%, y el ROA es de 3,78%, tasas que superan a las alternativas financieras, y que dan buenos réditos a los accionistas
- El nivel de liquidez de la empresa ha bajado en el año 2007 inclusive el capital de trabajo es negativo, ello muestra que los ingresos que tiene la empresa los esta destinando a pagar sus deudas de corto plazo, ya que sus deudas son tanto con sus proveedores y con sus empleados, restándole posibilidades de maniobra financiera.
- Al realizar los análisis horizontal y vertical, de la empresa, se constato que varias cuentas incrementaron su valor, al igual que sus porcentajes, modificando la estructura financiera de la empresa. En las cuentas de activos, los activos crecieron en forma significativa.
- Los pasivos de corto plazo han tenido un valor considerable. La utilidad de la empresa esta creciendo, ello muestra un buen resultado de la empresa.
- Tenemos una empresa que maneja la liquidez en forma arriesgada, con pasivos de corto plazo que la presionan constantemente, ha aumentado sus activos fijos, la rentabilidad es alta. Lo que muestra una empresa rentable y con altos riesgos de liquidez.

## **RECOMENDACIONES**

En base del análisis FODA y del análisis financiero de la empresa, se realizan sugerencias, dirigidas a las áreas sensibles, que permitirán mejorar la productividad y el rendimiento del recurso humano, técnico y financiero.

### **AREA ADMINISTRATIVA**

En el cuadro adjunto, se presenta tres planes con sus procedimientos, con el objetivo de crear condiciones adecuadas para una gestión eficiente y dinámica, buscando crear mecanismos para afrontar las situaciones tanto internas como externas a la empresa.

- Optimizar Recursos
- Buscar constantemente la aprobación de nuestros clientes
- Crear manual de labores

	P1	P2	P3
P L A N E S P R O C E D I M S	Mejorar el proceso interno de la empresa	Optimizar Recursos	Crear manual de labores
	Realizar un diagnostico de las áreas operativas de la empresa	Monitoreo del presupuesto	Formular el manual de funciones del personal.
	Exigir el cumplimiento de las normas de funcionamiento interno	Motivar al personal, a que este comprometido con la empresa.	Adaptar las labores de campo al manual.
	Capacitación al personal en el área, de acuerdo a las competencias (capacidad) y sus actividades	Enseñanza de procesos de calidad, seguridad industrial y otros temas relacionados con el servicio al cliente y el trabajo en equipo.	Supervisión de las tareas que se realizan al interior de la empresa.
	Mejoramiento de los canales de comunicación	Disminuir costos por compras de insumos externos, y gastos de mantenimiento	Implantar nuevos programas contables tanto de inventarios y de información sobre la rentabilidad

### PLANES DE FINANZAS

- Presupuestar gastos mensuales
- Reinversión
- Planificar inversiones

	P1	P2	P3
P L A N E S	Presupuestar gastos mensuales	Reinversión	Planificar inversiones
P R O C E D I M	Revisar los presupuestos para tomar decisiones de inversión.	Plantear cambios importantes y prioritarios.	Informes del estado de la situación de la empresa.
	Calcular gastos de construcción y mantenimiento.	Hacer listas de nuevos servicios internos.	Obtener información y hacer un listado de necesidades al interior del edificio y sus alrededores.

I E N T O S	Presupuestos para campañas publicitarias.	Capacitar al personal sobre los nuevos cambios ejercidos dentro de la empresa	El personal informa los cambios y pasa la información con datos reales necesarios.
	Presupuestos para gastos ocasionados en la participación de eventos y ferias.	Promoción de espacios en concesión.	Información de mercado sobre los nuevos cambios y percepciones, de construcción de centros comerciales.

## COMERCIALIZACION

- Incrementar ventas
- Promoción de los locales
- Invertir en innovación

## PROCEDIMIENTOS

P L A N E S	P1	P2	P3
		Incrementar ventas	Promoción de los locales
P R O C E D I M I E	Promocionar los locales comerciales	Diseño de la información que vaya dirigida a los clientes	Diseñar locales de acuerdo a las diferentes exigencias de nuestros clientes potenciales.
	Garantizar su atención en base de visitas directas en los locales	Clasificación de los productos (locales) de acuerdo al área disponible.	Investigaciones de mercado sobre las nuevas tendencias y deseos de los consumidores
	Atención permanente del personal, a concesionarios potenciales	Capacitar a los asesores de venta en la comercialización de locales.	Establecer estrategias definidas para poder innovar

<b>N T O S</b>	Participación en eventos y ferias	Ofertar los locales que estén listos para la concesión, utilizando medios logísticos y tecnológicos.	Mediante la creación de una base de datos usando la más alta tecnología
		Formular un presupuesto de comercialización y marketing	

**ANEXO No. 1****BALANCE GENERAL  
INMOBILIARIA PIEDRA HUASI S.A.**

	<b>AÑO 2006</b>	<b>AÑO 2007</b>
<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>295435,95</b>	<b>999918,74</b>
<b>DISPONIBLE</b>	<b>291502,29</b>	<b>546931,82</b>
<b>CAJA</b>	<b>1420,94</b>	<b>-319874,47</b>
CAJA CHEQUES PIEDRA HUASI	1420,94	-319874,47
<b>BANCOS MONEDA NACIONAL</b>	<b>290081,35</b>	<b>847348,54</b>
BANCO DEL PICHINCHA	152508,45	826211,98
BANCO DE GUAYAQUIL	137572,90	21136,56
<b>BANCOS MONEDA EXTRANJERA</b>	<b>0,00</b>	<b>43819,76</b>
NORTHERN TRUST BANK OF FLORIDA	0,00	43819,76
<b>INVERSIONES</b>	<b>0,00</b>	<b>-24362,01</b>
INVERSION A PLAZO FIJO	0,00	-24362,01
<b>EXIGIBLE</b>	<b>3933,66</b>	<b>452986,92</b>
<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>2119,68</b>	<b>330159,83</b>
VALOR DE CUENTAS POR COBRAR	2119,68	282217,46
VALOR DE CUENTAS POR COBRAR N/D	0,00	732,09
VALOR DE CTAS POR COBRAR CHEQUES PROTESTADOS	0,00	47210,28
<b>ANTICIPOS COMPANIAS RELACIONADAS</b>	<b>0,00</b>	<b>316,75</b>
ANTICIPOS DE SUELDOS	1813,98	4544,50
<b>PRESTAMO A TERCEROS</b>	<b>0,00</b>	<b>135750,00</b>
ALIAUSTRO		135750,00
<b>ANTICIPO A PROVEEDORES</b>	<b>0,00</b>	<b>-17784,16</b>

<i>ANTICIPO A LIQUIDACION COMPRAS Y SERVICIOS</i>		-17784,16
<b>ACTIVO TRANSITORIO</b>	<b>391899,13</b>	<b>703611,92</b>
<i>SEGUROS PAGADOS</i>	0,00	4078,59
<i>RETENCIONES EN LA FUENTE PAGADOS</i>	47927,11	4506,47
<i>IVA PAGADO EN COMPRAS-SERVICIO</i>	0,00	398521,36
<i>CONSTRUCCIONES EN CURSO</i>	343972,02	344931,41
<i>RETENCIONES DE IVA</i>	0,00	2775,52
<i>OTROS ANTICIPOS</i>	0,00	-51201,43
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>672087,44</b>	<b>9869501,82</b>
<b>DEPRECIABLE</b>	<b>37962,39</b>	<b>143153,40</b>
<b>EDIFICIOS</b>	<b>37962,39</b>	<b>0,00</b>
<i>VALOR ADQUI. DE EDIFICIOS</i>	128431,38	0,00
<i>DEP. ACUMULADA DE EDIFICIOS</i>	-90468,99	0,00
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>0,00</b>	<b>3225,04</b>
<i>VALOR ADQUI.MUEBLES Y ENSERES</i>	0,00	3225,04
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>	<b>0,00</b>	<b>1374,56</b>
<i>VALOR ADQUI.EQUIPO DE OFICINA</i>	0,00	1374,56
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	<b>0,00</b>	<b>81772,26</b>
<i>VALOR ADQUI.MAQUINARIA Y EQUIPO</i>	0,00	81772,26
<b>VEHICULOS</b>	<b>0,00</b>	<b>18819,15</b>
<i>VALOR ADQUI.VEHICULOS</i>	0,00	18819,15
<b>EDIFICIOS</b>	<b>0,00</b>	<b>37962,39</b>
<i>VALOR ADQUI.VEHICULOS</i>	0,00	37962,39
<b>NO DEPRECIABLE</b>	<b>634125,05</b>	<b>7325631,11</b>
<b>TERRENOS</b>	<b>634125,05</b>	<b>7325631,11</b>
<b>OBRAS EN PROCESO</b>	<b>0,00</b>	<b>2400717,31</b>
<b>OBRAS EN PROCESO CUENCA</b>	<b>0,00</b>	<b>1887311,19</b>
<b>OBRAS EN PROCESO MONAY</b>	<b>0,00</b>	<b>791147,78</b>

<i>OBRAS EN PROCESO CENTRO CONVENCION</i>	<i>0,00</i>	<i>1035297,55</i>
<i>OBRAS EN PROCESO CAMPO SANTO STA A</i>	<i>0,00</i>	<i>38330,55</i>
<i>OBRAS EN PROCESO RACAR</i>	<i>0,00</i>	<i>9379,47</i>
<i>OBRAS EN PROCESO TURI</i>	<i>0,00</i>	<i>6984,54</i>
<i>OBRAS EN PROCESO SUIT</i>	<i>0,00</i>	<i>3673,91</i>
<i>OBRAS EN PROCESO BANCO DEL PICHINCHA</i>	<i>0,00</i>	<i>153,49</i>
<i>OBRAS EN PROCESO AMPLIACION BODEGA 31</i>	<i>0,00</i>	<i>2343,90</i>
<b><i>OBRAS EN PROCESO QUITO</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>513406,12</i></b>
<i>OBRAS EN PROCESO QUITO - SHIRYS</i>	<i>0,00</i>	<i>513406,12</i>
<b><i>ACTIVO DEFERIDO</i></b>	<b><i>156369,38</i></b>	<b><i>178637,85</i></b>
<b><i>GASTO DIFERIDOS</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>22268,47</i></b>
<b><i>GASTO DE CONSTITUCION</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>22268,47</i></b>
<i>VALOR DE GASTOS DE CONSTITUCION</i>	<i>0,00</i>	<i>22268,47</i>
<b><i>GASTOS ANTICIPADOS</i></b>	<b><i>156369,38</i></b>	<b><i>156369,38</i></b>
<i>PROV. GTOS. DE SUELDOS</i>	<i>46245,03</i>	<i>46245,03</i>
<i>PROV. GTOS. MANT. EDIFICIOS LIMPIEZA</i>	<i>9635,31</i>	<i>9635,31</i>
<i>PROV. GTOS. SEGURIDAD Y VIGILANCIA</i>	<i>14340,41</i>	<i>14340,41</i>
<i>PROV. GTOS. MANT. EDIFICIOS TRAMPAS DE GRASA</i>	<i>603,09</i>	<i>603,09</i>
<i>PROV. GTOS. MANT. EDIFICIOS FUMIGACION</i>	<i>456,12</i>	<i>456,12</i>
<i>PROV. GTOS. PUBLICIDAD</i>	<i>32965,30</i>	<i>32965,30</i>
<i>PROV. LUZ AREAS COMUNES</i>	<i>10860,00</i>	<i>10860,00</i>
<i>PROV. TELEFONOS ADMINISTRACION</i>	<i>1981,95</i>	<i>1981,95</i>
<i>PROV. AGUA AREAS COMUNES</i>	<i>1900,50</i>	<i>1900,50</i>
<i>PROV. GTOS. MANT. EDIFICIOS MEGALIMPIO</i>	<i>5493,12</i>	<i>5493,12</i>
<i>PROV. GARITAS DE INGRESO PAPEL PARQ.</i>	<i>2102,77</i>	<i>2102,77</i>
<i>PROV. SEGUROS ANTICIPADOS</i>	<i>4585,66</i>	<i>4585,66</i>
<i>PROV. MANT. MONTACARGA</i>	<i>381,27</i>	<i>381,27</i>
<i>PROV. MANT. ESCALERAS Y ASCENSOR</i>	<i>6024,59</i>	<i>6024,59</i>

<i>PROV. MANT. EDIF. FUNDAS P/BASURA</i>	1629,00	1629,00
<i>PROV. MANT. UTILES DE OFICINA</i>	1627,72	1627,72
<i>PROV. MANT. DE FRECUENCIAS</i>	20,85	20,85
<i>PROV. MANT. GENERADORES ELECTRICOS</i>	1629,00	1629,00
<i>PROV. MANT. EXTRACTORES DE AIRE</i>	977,40	977,40
<i>PROV. MANT. SISTEMA CONTRA INCENDIOS</i>	467,88	467,88
<i>PROV. MANT. GENERAL DEL MALL</i>	8242,28	8242,28
<i>PROV. IMPREVISTOS VARIOS</i>	2084,98	2084,98
<i>PROV. DEPREC. VARIAS</i>	2115,15	2115,15
<b><i>TOTAL ACTIVO</i></b>	<b>1515791,90</b>	<b>11751670,33</b>
<b><i>PASIVO</i></b>	<b>856234,41</b>	<b>10245475,58</b>
<b><i>PASIVO CORRIENTE</i></b>	<b>856234,41</b>	<b>7530475,58</b>
<b><i>PASIVO A CORTO PLAZO</i></b>	<b>595005,33</b>	<b>595005,33</b>
<i>CUENTAS POR PAGAR</i>	595005,33	595005,33
<b><i>IESS POR PAGAR</i></b>	<b>1082,47</b>	<b>-2019,04</b>
<i>APORTE PERSONAL</i>	451,80	-574,59
<i>PRESTAMOS QUIROG-HIPOTECARIOS</i>	43,62	-122,49
<i>APORTE PATRONAL</i>	538,75	-785,86
<i>IECE-SECAP</i>	48,30	-536,09
<b><i>PROVISION PARA BENEFICIOS SOCIALES</i></b>	<b>9675,83</b>	<b>-4361,77</b>
<i>DECIMO TERCER SUELDO</i>	402,66	-6263,18
<i>DECIMO CUARTO SUELDO</i>	4633,60	3349,46
<i>VACACIONES</i>	2091,82	1052,71
<i>FONDO DE RESERVA</i>	2547,76	-2500,76
<b><i>SUELDOS POR PAGAR</i></b>	<b>3451,11</b>	<b>-11383,15</b>
<b><i>INTERESES POR PAGAR</i></b>	<b>0,00</b>	<b>150,88</b>
<b><i>PROVEEDORES</i></b>	<b>0,00</b>	<b>113382,75</b>

<i>NOMINA ACUMULADA</i>	<i>0,00</i>	<i>-63971,77</i>
<i>PROVEEDORES VARIOS</i>	<i>0,00</i>	<i>168684,57</i>
<i>CUENTA DE CRUCE PERSONAL</i>	<i>0,00</i>	<i>8669,95</i>
<b><i>RECAUDACIONES PIEDRA HUASI</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>0,00</i></b>
<b><i>PROVISION REEMBOLSO DE SUELDOS</i></b>	<b><i>9716,87</i></b>	<b><i>31035,20</i></b>
<b><i>REEMBOLSO DE SUELDOS POR PAGAR</i></b>	<b><i>27919,94</i></b>	<b><i>74551,82</i></b>
<b><i>12% IVA COBRADO EN VENTAS</i></b>	<b><i>528,90</i></b>	<b><i>286529,56</i></b>
<b><i>RETENCIONES COBRADAS</i></b>	<b><i>2435,30</i></b>	<b><i>2203,62</i></b>
<b><i>IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR</i></b>	<b><i>68022,89</i></b>	<b><i>303,09</i></b>
<b><i>RETENCIONES IVA</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>167889,22</i></b>
<b><i>RETENCIONES EN COMPRAS</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>55590,96</i></b>
<b><i>PRESTAMOS POR PAGAR GERARDO ORTIZ</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>6626814,97</i></b>
<b><i>IVA Y RET. IVA POR PAGAR</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>-246139,33</i></b>
<b><i>RETENCIONES EN LA FUENTE POR PAGAR</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>-59306,40</i></b>
<b><i>CUENTAS TEMPORALES</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>33,04</i></b>
<b><i>CUENTA DE CRUCE</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>33,04</i></b>
<b><i>15% PARTICIPACION EMPLEADOS</i></b>	<b><i>138395,77</i></b>	<b><i>132929,12</i></b>
<b><i>PROV. X MANTEN. VARIOS X PAGAR</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>-234282,65</i></b>
<b><i>GASTOS MANT.INGRESO GARITAS</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>-453,86</i></b>
<b><i>GASTOS MANT.GENERAL DEL MALL</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>-3037,14</i></b>
<b><i>GTOS.LUZ AREAS COMUNES</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>-155694,24</i></b>
<b><i>GTOS.LUZ TERRENO EMILIANO ZAPATA</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>-76,87</i></b>
<b><i>GTOS.LUZ TERRENO FEDERICO GONZALEZ SUAREZ</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>-238,11</i></b>
<b><i>GTOS.LUZ TERRENO SAN PEDRO DEL CEBOLLAR</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>-65,28</i></b>
<b><i>GASTOS AGUA AREAS COMUNES</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>-74297,95</i></b>
<b><i>GASTOS AGUA TERRENO EMILIANO ZAPATA</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>-82,67</i></b>
<b><i>GASTOS AGUA TERRENO GONZALEZ SUAREZ</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>-37,95</i></b>
<b><i>GASTOS AGUA TERRENO RACAR</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>-298,58</i></b>

<b>GTOS.IMPREVISTOS VARIOS POR PAGAR</b>	<b>0,00</b>	<b>1548,36</b>
<i>PROVISION POR MULTAS</i>	0,00	1548,36
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0,00</b>	<b>2715000,00</b>
<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>	<b>0,00</b>	<b>2715000,00</b>
<b>PRESTANOS BANCARIOS</b>	<b>0,00</b>	<b>2715000,00</b>
<i>PRESTAMO NORTHERN TRUST BANK</i>	0,00	2715000,00
<b>PATRIMONIO</b>	<b>659557,49</b>	<b>1506194,75</b>
<i>CAPITAL Y RESERVAS</i>	659557,49	1506194,75
<b>CAPITAL</b>	<b>362,00</b>	<b>362,00</b>
<i>APORTACIONES DE SOCIOS</i>	362,00	362,00
<b>RESERVA</b>	<b>181147,24</b>	<b>181147,24</b>
<i>RESERVA LEGAL</i>	181,00	181,00
<i>RESERVA ESTATUTARIA</i>	72543,59	72543,59
<i>RESERVA VOLUNTARIA</i>	24438,38	24438,38
<i>APORTES PARA FUTURA CAPITALIZACION</i>	362,00	362,00
<b>CAPITAL ADICIONAL</b>	<b>83622,27</b>	<b>83622,27</b>
<i>VALOR CAPITAL ADICIONAL</i>	83622,27	83622,27
<b>SUPERAVIT</b>	<b>478048,25</b>	<b>1324685,51</b>
<i>RESULTADO AÑO 2005</i>	294386,41	294386,41
<i>RESULTADO AÑO 2006</i>	183661,84	183661,84
<i>RESULTADO AÑO 2007</i>		846637,26
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>1515791,90</b>	<b>11751670,33</b>

**ANEXO No. 2**

**BALANCE DE RESULTADOS  
INMOBILIARIA PIEDRA HUASI S.A.**

	<b>2006</b>	<b>2007</b>
<b>RESULTADOS</b>	<b>320107,75</b>	<b>846637,26</b>
<b>INGRESOS</b>	<b>2307049,96</b>	<b>2856640,43</b>
<b>INGRESOS NETOS CON IVA</b>	<b>2307049,96</b>	<b>2436861,91</b>
<b>VENTAS VALOR INICIAL CONSECION CON IVA</b>	<b>2307049,96</b>	<b>73273,57</b>
<b>VENTAS VALOR MENSUAL CONSECION CON IVA</b>	<b>0,00</b>	<b>1300480,41</b>

<i>INGRESOS POR ALICUOTA DE MANTEN. CON IVA</i>	<i>0,00</i>	<i>631095,22</i>
<i>INGRESOS VIC MENSUAL DE CONSECION CON IVA</i>	<i>0,00</i>	<i>430722,59</i>
<i>OTROS INGRESOS VARIOS</i>	<i>0,00</i>	<i>50131,76</i>
<i>PUBLICIDAD Y PROMOCION (CANJE)</i>	<i>0,00</i>	<i>-26027,05</i>
<i>DESCUENTOS EN FACTURAS CON IVA</i>	<i>0,00</i>	<i>-37971,02</i>
<i>DESCUENTOS EN COMPRAS</i>	<i>0,00</i>	<i>15156,43</i>
<b><i>INGRESOS NETOS SIN IVA</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>418431,37</i></b>
<i>VENTAS VALOR MENSUAL CONSECION - SIN IVA</i>	<i>0,00</i>	<i>355,50</i>
<i>INGRESOS POR ALICUOTA DE MANTEN.- SIN IVA</i>	<i>0,00</i>	<i>2161,99</i>
<i>INGRESOS POR REEMBOLSO DE GASTOS - SIN IVA</i>	<i>0,00</i>	<i>417722,88</i>
<i>DESCUENTOS EN FACTURAS SIN IVA</i>	<i>0,00</i>	<i>-1809,00</i>
<b><i>INGRESOS NO OPERACIONALES</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>1347,15</i></b>
<b><i>INGRESOS FINANCIEROS</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>1347,15</i></b>
<i>INTERESE GANADOS</i>	<i>0,00</i>	<i>1347,15</i>
<b><i>COSTO DE VENTAS</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>0,00</i></b>
<b><i>COMPRAS NETAS</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>0,00</i></b>
<b><i>COMPRAS DE MERCADERIAS</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>0,00</i></b>
<i>COMPRAS BRUTAS</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>
<b><i>GASTOS</i></b>	<b><i>-1986942,21</i></b>	<b><i>-2010003,17</i></b>
<b><i>GASTOS OPERACIONALES</i></b>	<b><i>-1982761,61</i></b>	<b><i>-1980709,29</i></b>
<i>SUELDOS</i>	<i>-44749,84</i>	<i>-41709,69</i>
<i>HORAS EXTRAS</i>	<i>-16646,28</i>	<i>-12285,06</i>
<i>REEMBOLSO DE SUELDOS</i>	<i>-472053,52</i>	<i>-57939,29</i>
<i>GASTOS BONIFICACIONES SOCIALES POR REEMBOLSO</i>	<i>-9716,87</i>	<i>-15857,63</i>
<b><i>BENEFICIOS SOCIALES</i></b>	<b><i>-27575,61</i></b>	<b><i>-15127,24</i></b>
<i>DECIMO TERCER SUELDO</i>	<i>-4666,45</i>	<i>-3561,14</i>

<i>DECIMO CUARTO SUELDO</i>	<i>-5194,70</i>	<i>-874,85</i>
<i>VACACIONES</i>	<i>-2593,52</i>	<i>-1937,98</i>
<i>APORTE PATRONAL</i>	<i>-9942,53</i>	<i>-5192,13</i>
<i>FONDO DE RESERVA</i>	<i>-4316,85</i>	<i>-3561,14</i>
<i>IECE - SECAP</i>	<i>-861,56</i>	<i>0,00</i>
<b><i>DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</i></b>	<b><i>-6421,57</i></b>	<b><i>0,00</i></b>
<i>DEPRECIACION DE EDIFICIO</i>	<i>-6421,57</i>	<i>0,00</i>
<b><i>SEGUROS CONTRATADOS</i></b>	<b><i>-3438,88</i></b>	<b><i>-29272,82</i></b>
<b><i>MATERIALES Y UTILES DE OFICINA</i></b>	<b><i>-79,03</i></b>	<b><i>0,00</i></b>
<b><i>MANTENIMIENTO</i></b>	<b><i>-1402080,01</i></b>	<b><i>-1808517,56</i></b>
<i>MUEBLES Y ENSERES</i>	<i>0,00</i>	<i>-1140,30</i>
<i>EDIFICIOS Y ARTICULOS DE LIMPIEZA</i>	<i>-206119,36</i>	<i>-157671,15</i>
<i>VEHICULOS</i>	<i>0,00</i>	<i>-334,85</i>
<i>OTROS</i>	<i>-24893,86</i>	<i>-1267,66</i>
<i>MAQUINARIA Y EQUIPOS</i>	<i>0,00</i>	<i>-1739,09</i>
<i>GASTOS POR REEMBOLSO VARIOS</i>	<i>0,00</i>	<i>-3534,09</i>
<i>GASTOS DE ATENCION AL PERSONAL</i>	<i>-452,50</i>	<i>0,00</i>
<i>IMPTOS.TASAS CUOTAS Y CONTRIBUCIONES</i>	<i>-53552,73</i>	<i>-242524,52</i>
<i>TELEFONO-TELEX-TELEFAX</i>	<i>-2991,92</i>	<i>-9774,85</i>
<i>ELECTRICIDAD Y AGUA POTABLE</i>	<i>-435479,85</i>	<i>-496789,46</i>
<i>SERVICIOS PROFESIONALES</i>	<i>0,00</i>	<i>-23803,31</i>
<i>SERVICIOS DE SEGURIDAD Y VIGILANCIA</i>	<i>-109906,86</i>	<i>-191999,21</i>
<i>TRANSPORTE EN COMPRAS</i>	<i>0,00</i>	<i>-210,87</i>
<i>GASTOS POR SERVICIOS PRESTADOS</i>	<i>-268948,75</i>	<i>-12879,16</i>
<i>GASTOS DE AGASAJOS AL PERSONAL</i>	<i>0,00</i>	<i>-526,38</i>
<i>ANUNCIOS Y PERIODICOS</i>	<i>-71576,26</i>	<i>-36792,68</i>

<i>OTROS GASTOS</i>	<i>-12539,78</i>	<i>-293,94</i>
<i>GASTOS INSTALACIONES PIAZZA</i>	<i>0,00</i>	<i>-58178,57</i>
<i>GASTOS PUBLICIDAD RADIOS</i>	<i>0,00</i>	<i>-34005,38</i>
<i>GASTOS PUBLICIDAD TELEVISION</i>	<i>0,00</i>	<i>-4742,20</i>
<i>GASTOS INSUMOS BANOS</i>	<i>0,00</i>	<i>-18544,25</i>
<i>GASTOS MANT. SISTEMAS COMPUTACION</i>	<i>0,00</i>	<i>-543,48</i>
<i>GASTOS MANT. ASCENSOR</i>	<i>0,00</i>	<i>-954,05</i>
<i>GASTOS MANT. ESCALERAS</i>	<i>0,00</i>	<i>-15098,78</i>
<i>GASTOS AMPLIFICACION EVENTOS</i>	<i>0,00</i>	<i>-6208,30</i>
<i>GASTOS MANT. RADIOS</i>	<i>0,00</i>	<i>-1529,12</i>
<i>GASTOS RECOLECCION BASURA</i>	<i>0,00</i>	<i>-41865,24</i>
<i>GASTOS PUBLICIDAD-MALL DEL RIO</i>	<i>-36257,29</i>	<i>-38372,56</i>
<i>GASTOS INSUMOS FUNDAS P/ BASURA</i>	<i>0,00</i>	<i>-7351,47</i>
<i>GASTOS INSUMOS PAPEL P/PARQUEADERO</i>	<i>0,00</i>	<i>-3677,46</i>
<i>GASTOS MANT. GARITAS</i>	<i>0,00</i>	<i>-549,07</i>
<i>GASTOS PAPELERIA</i>	<i>0,00</i>	<i>-2697,96</i>
<i>GASTOS COMBUSTIBLES</i>	<i>0,00</i>	<i>-1287,93</i>
<i>GASTOS FUMIGACION</i>	<i>0,00</i>	<i>-4995,60</i>
<i>GASTOS LIMPIEZA DE LAS TRAMPAS DE GRASA</i>	<i>0,00</i>	<i>-3801,00</i>
<i>GASTOS BANDEJAS</i>	<i>0,00</i>	<i>-6371,10</i>
<i>GASTOS ARTISTAS</i>	<i>0,00</i>	<i>-7697,14</i>
<i>GASTOS RADIOFRECUENCIA MENSUAL</i>	<i>0,00</i>	<i>-315,54</i>
<i>GASTOS COMISION POR TERCERIZACION</i>	<i>0,00</i>	<i>-373,98</i>
<i>GASTOS EQUIPÒS DE OFICINA</i>	<i>0,00</i>	<i>-443,83</i>
<i>GASTOS POR AUSPICIOS</i>	<i>0,00</i>	<i>-3949,88</i>
<i>GASTOS POR MONITOREO Y PATRULLAJE</i>	<i>0,00</i>	<i>-109,96</i>

<i>GASTOS POR MANT. COMPUTADORAS</i>	<i>0,00</i>	<i>-71,82</i>
<i>GASTOS POR MANT. MONTACARGA</i>	<i>0,00</i>	<i>-607,73</i>
<i>GASTOS POR MANT. EDIFICIO</i>	<i>0,00</i>	<i>-13972,95</i>
<i>GSTOS.MANT.GENERADORES Y OTROS</i>	<i>0,00</i>	<i>-202,32</i>
<i>GSTOS.MANT.GENERAL DEL MALL</i>	<i>-179360,85</i>	<i>-43514,69</i>
<i>GASTOS IMPREVISTOS VARIOS</i>	<i>0,00</i>	<i>-26819,76</i>
<i>GASTOS MANT. LIMPIEZA</i>	<i>0,00</i>	<i>-175275,88</i>
<i>GASTOS EVENTOS</i>	<i>0,00</i>	<i>-51217,87</i>
<i>GASTOS NAVIDAD</i>	<i>0,00</i>	<i>-51413,34</i>
<i>MULTAS</i>	<i>0,00</i>	<i>-475,83</i>
<b><i>GASTOS FINANCIEROS</i></b>	<b><i>-4180,60</i></b>	<b><i>-29730,71</i></b>
<i>INTERES PAGADO</i>	<i>0,00</i>	<i>-27782,22</i>
<i>GASTOS POR TRANSFERENCIA</i>	<i>0,00</i>	<i>-448,07</i>
<i>SERVICIOS BANCARIOS</i>	<i>0,00</i>	<i>-1448,47</i>
<i>OTROS PAGOS FINANCIEROS</i>	<b><i>-4180,60</i></b>	<b><i>-51,95</i></b>
<b><i>OTROS INGRESOS Y EGRESOS</i></b>	<b><i>0,00</i></b>	<b><i>436,83</i></b>
<i>INTERESES GANADOS</i>	<i>0,00</i>	<i>436,83</i>
<b><i>UTILIDAD BRUTA</i></b>	<b><u><i>320107,75</i></u></b>	<b><u><i>846637,26</i></u></b>
<b><i>MENOS: IMPUESTOS</i></b>	<b><i>152051,18</i></b>	<b><i>402152,70</i></b>
<i>15% PARTICIPACION TRABAJADORES Y EMPLEADOS</i>	<i>48016,16</i>	<i>126995,59</i>
<i>25% IMPUESTO A LA RENTA</i>	<i>80026,94</i>	<i>211659,32</i>
<i>10% RESERVA LEGAL</i>	<i>24008,08</i>	<i>63497,79</i>
<b><i>UTILIDAD NETA</i></b>	<b><u><i>168056,57</i></u></b>	<b><u><i>444484,56</i></u></b>

ANEXO No. 3

<i>BALANCE GENERAL</i>	<i>2006</i>	<i>Vertical</i>	<i>2007</i>	<i>Vertical</i>	<i>Horizontal</i>	<i>Variación</i>
<b>ACTIVO</b>						
<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>	<b><u>295435,95</u></b>	<b><u>19,49</u></b>	<b><u>999918,94</u></b>	<b><u>8,51</u></b>	<b>704483</b>	<b>238</b>
<b><u>DISPONIBLE</u></b>	<b><u>291502,29</u></b>	<b><u>98,67</u></b>	<b><u>546932,02</u></b>	<b><u>54,70</u></b>	<b>255430</b>	<b>88</b>
<b>CAJA</b>	<b>1420,94</b>	<b>0,49</b>	<b>319874,47</b>	<b>58,49</b>	<b>318454</b>	<b>22411</b>
<b>BANCOS MONEDA NACIONAL</b>	<b>290081,35</b>	<b>99,51</b>	<b>158875,78</b>	<b>29,05</b>	<b>-131206</b>	<b>-45</b>
<b>BANCOS MONEDA EXTRANJERA</b>	<b>0,00</b>		<b>43819,76</b>	<b>8,01</b>	<b>43820</b>	
<b>INVERSIONES</b>	<b>0,00</b>		<b>24362,01</b>	<b>4,45</b>	<b>24362</b>	
<b><u>EXIGIBLE</u></b>	<b><u>3933,66</u></b>	<b>-</b>	<b><u>452986,92</u></b>	<b>-</b>	<b>449053</b>	<b>11416</b>
<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>2119,68</b>	<b>53,89</b>	<b>330159,83</b>	<b>72,89</b>	<b>328040</b>	<b>15476</b>
<b>ANTICIPOS COMPANIAS RELACIONADAS</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>316,75</b>	<b>0,07</b>	<b>317</b>	
<b>ANTICIPOS DE SUELDOS</b>	<b>1813,98</b>	<b>46,11</b>	<b>4544,50</b>	<b>1,00</b>	<b>2731</b>	<b>151</b>
<b>PRESTAMO A TERCEROS</b>	<b>0,00</b>		<b>135750,00</b>	<b>29,97</b>	<b>135750</b>	
<b>ANTICIPO A PROVEEDORES</b>	<b>0,00</b>		<b>-17784,16</b>	<b>-3,93</b>	<b>-17784</b>	
<b>ACTIVO TRANSITORIO</b>	<b>391899,13</b>	<b>25,85</b>	<b>703611,92</b>	<b>5,99</b>	<b>311713</b>	<b>80</b>
<b><u>ACTIVO FIJO</u></b>	<b><u>672087,44</u></b>	<b><u>44,34</u></b>	<b><u>9869501,82</u></b>	<b><u>83,98</u></b>	<b>9197414</b>	<b>1368</b>
<b>DEPRECIABLE</b>	<b>37962,39</b>	<b>5,65</b>	<b>143153,40</b>	<b>1,45</b>	<b>105191</b>	<b>277</b>
<b>EDIFICIOS</b>	<b>37962,39</b>	<b>100,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>-37962</b>	<b>-100</b>
<b>NO DEPRECIABLE</b>	<b>634125,05</b>	<b>94,35</b>	<b>7325631,11</b>	<b>74,22</b>	<b>6691506</b>	<b>1055</b>
<b>TERRENOS</b>	<b>634125,05</b>		<b>7325631,11</b>		<b>6691506</b>	<b>1055</b>
<b>OBRAS EN PROCESO</b>	<b>0,00</b>		<b>2400717,31</b>	<b>24,32</b>	<b>2400717</b>	
<b><u>ACTIVO DEFERIDO</u></b>	<b><u>156369,38</u></b>	<b><u>10,32</u></b>	<b><u>178637,85</u></b>	<b><u>1,52</u></b>	<b>22268</b>	<b>14</b>
<b>GASTO DIFERIDOS</b>	<b>0,00</b>		<b>22268,47</b>	<b>12,47</b>	<b>22268</b>	
<b>GASTO DE CONSTITUCION</b>	<b>0,00</b>		<b>22268,47</b>		<b>22268</b>	
<b>GASTOS ANTICIPADOS</b>	<b>156369,38</b>	<b>100,00</b>	<b>156369,38</b>	<b>87,53</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1515791,90</b>		<b>11751670,53</b>		<b>10235879</b>	<b>675</b>

**ANEXO No. 4**

<b>BALANCE DE RESULTADOS</b>	<b>AÑO 2006</b>	<b>Vertical</b>	<b>AÑO 2007</b>	<b>Vertical</b>	<b>Horizontal</b>
<b>RESULTADOS</b>	4293992,17		4867517,26		13,36
<b>INGRESOS</b>	2307049,96		2856640,43		23,82
<b>INGRESOS NETOS CON IVA</b>	2307049,96	100,00	2436861,91	100,00	5,63
<b>INGRESOS NETOS SIN IVA</b>	0,00		418431,37		418431
<b>GASTOS</b>	1986942,21		2010876,83		1,20
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	1982761,61	100,00	1980709,29	100,00	-0,10
<b>SUELDOS</b>	44749,84	2,26	41709,69	2,11	-6,79
<b>HORAS EXTRAS</b>	16646,28	0,84	12285,06	0,62	-26,20
<b>REEMBOLSO DE SUELDOS</b>	472053,52	23,81	57939,29	2,93	-87,73
<b>GASTOS BONIFICACIONES SOCIALES POR REEMBOLSO</b>	9716,87	0,49	15857,63	0,80	63,20
<b>BENEFICIOS SOCIALES</b>	27575,61	1,39	15127,24	0,76	-45,14
<b>DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>	6421,57	0,32	0,00	0,00	-100,00
<b>DEPRECIACION DE EDIFICIO</b>	6421,57	0,32	0,00	0,00	-100,00
<b>SEGUROS CONTRATADOS</b>	3438,88	0,17	29272,82	1,48	751,23
<b>MATERIALES Y UTILES DE OFICINA</b>	79,03	0,00	0,00	0,00	-100,00
<b>MANTENIMIENTO</b>	1402080,01	70,71	1808517,56	91,31	28,99
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	4180,60		29730,71		611,16
<b>OTROS INGRESOS Y EGRESOS</b>	0,00		436,83		
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	320107,75		846637,26		164,49
<b>MENOS: IMPUESTOS</b>	152051,18		402152,70		164,49
<b>UTILIDAD NETA</b>	168056,57		444484,56		1,64

