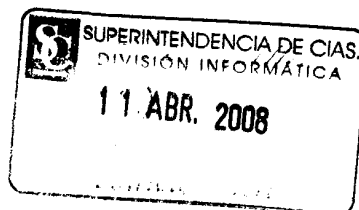


156474

BARRETO

BARRETO 167 S.A.

INFORME DE GERENCIA
AÑO 2007



A los señores accionistas de la Compañía BARRETO 167 S.A.

Me es grato dirigir a ustedes, el presente informe de actividades desarrolladas por la compañía BARRETO 167 S.A., durante el ejercicio fiscal 2007, dando cumplimiento a lo dispuesto en las normas legales emitidas por parte de la Superintendencia de Compañías.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Los siguientes son los aspectos administrativos que atiende la empresa:

- a. Relación con una persona natural encargada del mantenimiento y vigilancia del predio, único activo de la compañía, ubicado en la esquina de las calles Portugal y Catalina Aldaz, a través del pago de un valor mensual.
- b. DBWare:
 - i. Es la empresa a la que Barreto 167 S.A. arrienda el software contable.
 - ii. Se cancela un valor mensual por este servicio
- c. Impuestos
 - i. Pago de los impuestos prediales correspondientes relativos al proyecto Eunice.
 - ii. Pago de las patentes municipales.
 - iii. Declaración puntual de los impuestos controlados por el Servicio de Rentas Internas.

ASPECTOS OPERATIVOS

- a. El aspecto operativo fundamental de la empresa durante el año 2007, fue la encomienda al Arq. Galo Bravo y a la empresa Conesplan, para la elaboración de la planificación y construcción del proyecto en el terreno, activo de la compañía.
- b. El proyecto fue elaborado hasta la fase de "anteproyecto", debido a decisiones de la compañía de suspender temporalmente su desarrollo.
- c. El anteproyecto referido fue entregado por Conesplan a la compañía y se originó la obligación de pagarlo hasta la etapa completada., en función del requerimiento de Conesplan.

- d. En base al anteproyecto elaborado, se instaló una valla publicitaria en el predio, anunciando la futura realización del mismo.
- e. El valor que se acuerda pagar a Conesplan asciende a \$ 96.109,08 más IVA, el cual se pagará en el año 2008, a partir del mes de abril. Este valor es parcial.
- f. El plazo que se acuerda para el pago, se fija en función de que la decisión de la empresa de no iniciar el proyecto, es temporal y está sujeta a las coyunturas de entorno que inciden sobretodo, en la demanda del potencial producto que se prevé desarrollar.

ASPECTOS FINANCIEROS

Los aspectos fundamentales en el orden financiero son:

- a. Elaboración contable, la cual está a cargo de la empresa World Accounting Services y se realiza en forma ordenada y puntual.
- b. Elaboración de análisis de prefactibilidad del proyecto.

ASPECTOS COMERCIALES

El aspecto comercial trabajado es el siguiente:

- a. Debido a la decisión de interrumpir en las fases iniciales, el proceso de planificación y construcción, se contempla la posibilidad de vender el predio, siempre y cuando el mercado acepte las condiciones establecidas por la compañía. A pesar de esta decisión, no se pierde de vista la posibilidad de continuar con el desarrollo del proyecto inicialmente contemplado, si las condiciones previstas para la demanda, cambian.
- b. Inciden fuertemente y de forma adicional en esta decisión, coyunturas del mercado inmobiliario en España, que complican las expectativas de inversión que tiene el accionista de la compañía, dedicado fundamentalmente también, a la actividad inmobiliaria.
- c. Las condiciones de venta fijadas inicialmente son: \$ 2'500.000,00 que el comprador deberá pagarlos de contado. Adicionalmente se procurará vender el proyecto trabajado por Conesplan.
- d. Se define la siguiente estrategia comercial:
 - a. Antecedentes:
 - i. Se realizó un análisis para la valoración del terreno para la venta, tomando en cuenta la superficie real del mismo, en base a una medición topográfica que reveló una superficie mayor a la que consta en las escrituras de compra del terreno.
 - ii. Adicionalmente, las ordenanzas municipales a la fecha de elaboración de este informe, han mejorado sus características, pues de las vigentes al momento de la compra (Altura: 6 pisos), hoy es posible construir 8 pisos.

- iii. Se consideró que el terreno no podía ofertarse al mercado de manera indiscriminada, a través de corredores que en gran número ofertaron sus servicios, puesto que se presentaba el riesgo de “quemar el terreno”, ya que existía la posibilidad de enviar al mercado, mensajes erróneos relativos a una urgencia de venta y con esto, depreciar su valor.
- b. Planificación de la venta:
 - i. Se decidió establecer 3 fases comerciales a desarrollarse sin apremio en el tiempo, en cumplimiento de instrucciones precisas del accionista.
 - ii. Se ha planificado que la primera fase tenga una duración aproximada de 6 meses y consiste en el acuerdo con la Srta. Lorena Jaramillo y la empresa Proinmobiliaria, para que contacte a las distintas empresas y personas naturales definidas por esta gerencia, las cuales responden a un perfil idóneo, en cuanto a capacidad económica, prestigio en el mercado, seguridad sobre la proveniencia de fondos, posibilidades de establecer acuerdos para un desarrollo conjunto del proyecto y desarrollo de relaciones interinstitucionales positivas. Se definieron inicialmente 27 contactos.
 - iii. Con esto se evita generar conflictos con intermediarios que eventualmente podrían contactar a un mismo potencial cliente.
 - iv. El acuerdo con la Srta. Jaramillo contempla lo siguiente:
 - 1. Elaboración de cartas oferta a las empresas seleccionada
 - 2. Entrega y visita comercial personalizada.
 - 3. Seguimiento mediante visitas y llamadas telefónicas.
 - 4. Entrega de información requerida por potenciales interesados.
 - 5. Investigación y generación de nuevas oportunidades de venta, con el visto bueno de la compañía.
 - 6. Pago de una comisión de corretaje del 4% en el caso de lograrse la venta.
 - c. La segunda fase se ejecutará en función de que los resultados no se den en el tiempo aproximado previsto y consiste en seleccionar intermediarios capaces de generar la venta, que cumplan condiciones de seriedad y generen confianza a la empresa, en razón de los riesgos ya descritos. El tiempo para el desarrollo de esta fase será de 3 meses aproximadamente.
 - d. La tercera fase consistirá en abrir las opciones de venta.
 - e. Sin embargo está permanentemente latente la posibilidad de recibir propuestas que provengan a través de canales no contemplados en esta estrategia, para lo cual simplemente se evaluará al potencial comprador en función de los mismos aspectos descritos anteriormente.

RESULTADOS

- 1- No existen actividades en la empresa, por lo que no se genera el balance de resultados.
- 2- En el estado de situación, el total de activos es de \$ 2'875.818,12 millones que se componen especialmente del terreno cuyo valor es de \$ 2,8 millones y \$ 70.000 por construcciones en proceso, registrados según la norma contable # 15.

Atentamente,
BARRETO 167 S.A.



Patricio Trujillo
GERENTE GENERAL
REPRESENTANTE LEGAL

