

INFORME DE GERENTE

EJERCICIO ECONOMICO 2006

15733

Dando Cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias, me es grato presentar el informe sobre el desenvolvimiento de las actividades de Inmobiliaria Internacional CORBAL Cia. Ltda., durante el año 2006 el que someto a su consideración y resolución.

SITUACION DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION

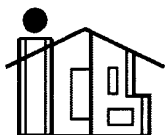
Durante la mayor parte del año 2006, la industria de la construcción se mantuvo estable, con clientes demostrando interés en la compra de inmuebles. La mayor demanda de vivienda siendo en los rangos de \$50000 a \$65000 dólares.

Para fines del año 2006, las ventas de unidades de vivienda disminuyeron considerablemente, debido a la incertidumbre que se creó por el proceso electoral por el que estaba pasando el país.

Durante el año 2006 la mayoría de los bancos siguieron con reglas y requerimientos muy estrictos para el otorgamiento de los créditos, lo que retrasaba y desanimaba el cierre de los negocios ya que los clientes tenían que asegurarse que eran sujetos de crédito. Los bancos debido a la incertidumbre política por la que atravesó el país, también restringieron el otorgamiento de créditos, lo cual produjo como consecuencia que los clientes decidan aplazar la compra de las viviendas.

El valor de los insumos de la construcción se mantuvo relativamente estable hasta mediados de año. En agosto del año pasado el valor del hierro y el cobre subió en el mercado internacional, eso trajo como consecuencia el incremento en el hierro utilizado en las construcciones y el valor de los alambres eléctricos.

El incremento de precios de las materias primas antes mencionadas, nos forzó a revisar los precios de ventas en nuestros proyectos, lo que trajo como consecuencia que algunos posibles clientes busquen otras opciones de compra donde nuestros competidores.



1.-ASPECTOS GENERALES

Debido a los factores políticos, económicos, y particulares de la empresa, arriba mencionados, hizo que la empresa tenga algunos problemas con las ventas de sus proyectos, especialmente en los últimos meses del año.

La empresa realizo grandes esfuerzos para poder vender sus proyectos. Entre los que cabe mencionar el tratar de mantener el precio de los inmuebles lo más bajo posible, a pesar de que el valor de ciertos rubros, aumentaron lo suficiente como para ameritar una subida substancial de nuestros precios. También, se incremento el esfuerzo publicitario para poder dar a conocer mejor nuestros proyectos.

Debido a la toma de medidas como las arriba mencionadas, y un trabajo conjunto con la promotora de ventas, la compañía pudo mantener un nivel de ventas aceptable.

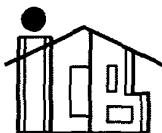
Se comenzó a vender el proyecto Alta Loma el cual va enfocado a un sector económico más alto que los anteriores. Este nivel económico al que va enfocado este proyecto, ayudo a las ventas de la empresa, ya que la gente que tiene interés en el proyecto tiene mayores recursos, lo que les permite ser mas fácilmente calificados por los bancos para acceder a créditos hipotecarios.

Se comenzó también a promocionar el un nuevo proyecto de departamentos ubicado en las cercanías al parque La Carolina.

2.- ASPECTOS FINANCIEROS

El resultado económico del ejercicio al 31 de diciembre del 2006, muestra una utilidad de, \$62.601.67 antes de la participación de los trabajadores e impuestos a la renta. Esto representa un pequeño incremento en relación a las ganancias del año anterior. E adjunta el Balance General, el estado de resultados y anexos explicativos de las diferentes cuentas.

Se propone que la utilidad neta del ejercicio se destine a incrementar las reservas para futuras capitalizaciones.



3.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

La empresa, durante el año 2006, ha dado fiel cumplimiento a las disposiciones de la Junta General de accionistas.

A través del año la empresa busco mantener sus costos administrativos al mínimo, para de esta manera no afectar el valor de nuestras unidades de vivienda.

El personal de compras hizo un trabajo importante en mantener el valor de compra de los insumos al precio más bajo del mercado.

También se trato de organizar mejor la parte administrativa y contable para no tener que aumentar el número de personal administrativo. Para esto se contrato la implementación del sistema CADILAC de contabilidad, y se comenzó el proceso para implementar el sistema ISO en la empresa, el cual ayudara a la calidad de procesos.

4.- PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2007

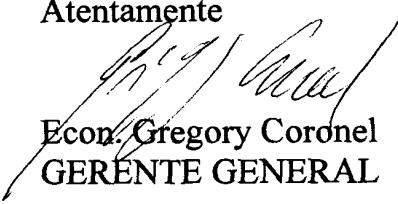
Se espera que para el año 2007, se pueda acabar de construir y vender el proyecto B.J. Alta Loma. También se espera poder comenzar a vender los departamentos del proyecto B.J. Normandía.

Se espera que de acuerdo a los ofrecimientos políticos del nuevo presidente de la Republica, las tasas de intereses bajen y que se elimine el cobro de comisiones por parte de los bancos. Si esto llegara a concretarse, se prevee un incremento en las ventas de los inmuebles.

A pesar de todo lo expuesto anteriormente, estamos optimistas que la empresa pueda obtener un buen desenvolvimiento durante el año 2006.

Dejo constancia de mi reconocimiento a los señores socios por el apoyo y la confianza que me han brindado durante las actividades del presente año.

Atentamente


Econ. Gregory Coronel
GERENTE GENERAL