

INFORME DE GERENTE

EJERCICIO ECONOMICO 2007

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 2007 el que someto a su consideración y resolución.

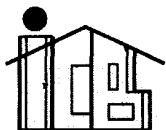
SITUACION DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION

Durante el año 2007, la industria de la construcción comenzó un periodo de recesión. Los clientes muestran interés en proyectos inmobiliarios, pero debido a la incertidumbre política, que vivió el país, los posibles clientes retrasan o desisten de su interés de compra de un inmueble.

Si bien el número de unidades de vivienda bajó durante el año 2007, el interés de los clientes se mantiene en casa o departamentos en los rangos de precios de \$50000 a \$60000 dólares, especialmente ubicados en zonas como Cumbayá o la zona norte de Quito.

Desafortunadamente, durante el año 2007 las instituciones bancarias del país suspendieron el otorgamiento de todo tipo de créditos, debido a las nuevas leyes que la asamblea y el nuevo gobierno emitieron, siendo el sector inmobiliario el más afectado por estas medidas.

El año 2007, la economía China siguió creciendo a un ritmo alarmante, lo cual ha demandado del mercado mundial un volumen superior de materias primas. Todos los productos de acero y sus derivados fueron los que mayor demanda tuvieron en el mercado chino, lo cual mando al precio del acero en las bolsas de valores mundiales por las nubes. El Ecuador se vio directamente afectado por estos incrementos de precios y el hierro subió 35% y consecuentemente otros productos



como alambres eléctricos, ventanearía, griferías, etc. también incrementaron substancialmente sus precios.

Si bien como se explicó arriba, el mercado inmobiliario todavía está interesado en proyectos con rangos de precios entre los \$50000 y \$60000, las substanciales subidas de precios que sufrieron los insumos de la construcción, esta haciendo cada día mas difícil poder satisfacer esa demanda del mercado, ya que si bien se puede construir proyectos de las características que piden los clientes, pero a un mayor precio.

1.-ASPECTOS GENERALES

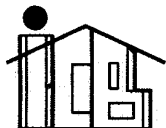
La incertidumbre política es el factor que más afectó en la venta de los proyectos que las empresa esta construyendo. Lamentablemente, esta desaceleración de la economía del país se vio incrementada al final del año.

La empresa continúa sin embargo haciendo grandes esfuerzos para poder vender sus proyectos. Los precios de los inmuebles durante el año 2007, tratamos de casi no incrementarlos, a pesar de las subidas de las materias primas. El esfuerzo publicitario y de mercadeo se redobló para poder dar a conocer mejor nuestros proyectos.

Buena parte del proyecto alta loma se pudo vender, pero pudimos observar que muchos clientes desistieron de la compra del inmueble ya que tenía incertidumbre sobre el panorama del país. Otro aspecto que influenció en estos desistimientos fue que las instituciones bancarias y de crédito, suspendieron la entrega de créditos y además sus políticas de calificación de créditos se volvieron mucho más estrictas.

El proyecto Normandía, se inició su venta y construcción. Los clientes han demostrado interés en los departamentos, pero una buena parte de ellos están esperando a ver la situación del país antes de tomar una decisión de compra.

Durante el año 2007 se comenzó a diseñar y tratar de promocionar un proyecto en Tumbaco, sitio que la empresa cree pueda desarrollarse ya que la construcción del nuevo aeropuerto ha mejorado toda la infraestructura de la zona y además ese es un valle que se está desarrollando desde hace unos años atrás.



2.- ASPECTOS FINANCIEROS

El resultado económico del ejercicio al 31 de diciembre del 2007, muestra un pequeño incremento en las utilidades, antes de la participación de los trabajadores e impuestos a la renta. Se 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 2007, 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.

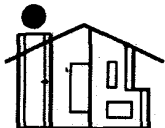
El personal de compras hizo un trabajo importante en mantener el valor de compra de los insumos al precio más bajo del mercado.

También se trato de organizar mejor la parte administrativa y contable para no tener que aumentar el número de personal administrativo. 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 2008

Se espera que para el año 2008, se puedan acabar de construir y vender los proyectos de Alta Loma y Normandía. También se espera tener buenos resultados con un nuevo proyecto en el valle de Tumbaco.

La industria de la construcción siempre ha sido un negocio cíclico, con altos y bajos con rangos de tiempo de alrededor de 5 a 7 años. Se esta entrando al ciclo de recesión por lo cual se ve que el año 2008 será muy difícil, pero se piensa que la



INMOBILIARIA INTERNACIONAL CORBAL CIA. LTDA.

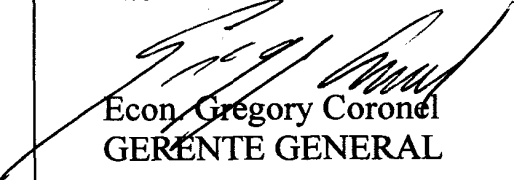
empresa esta lista para poder superar este momento difícil por el que esta entrando la industria.

Los proyectos que la empresa tiene en marcha creemos que son bien ubicados y que satisfacen los requerimientos de los clientes, por lo que creemos que estaremos bien posicionados para superar los momentos difíciles que vienen.

A pesar de todo lo expuesto anteriormente, estamos optimistas que la empresa pueda obtener un buen desenvolvimiento durante el año 2008.

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