

## **INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA DELTABUILDERS CÍA. LTDA.**

Presento a ustedes el informe sobre los resultados obtenidos por nuestra compañía durante el ejercicio económico correspondiente al año 2013, dentro de lo cual me permito señalar como los más importantes los siguientes puntos:

### **1.- VENTAS.-**

El objetivo de la venta de la totalidad de las casas se ha cumplido, eso nos permite asegurar que los proyectos por nosotros desarrollados tienen acogida en el mercado y nos permite proyectarnos con total de seguridad de venta hacia nuevos proyectos. Presento aquí el resumen de ventas del año 2013

Ingresos por ventas de Casas	1.683.938,02
Ingresos por Servicios de Construcción	4.533,34
<b>Total de Ingresos</b>	<b>1.688.471,36</b>

### **2.- COSTOS.-**

Existió un incremento de costos en los productos, lo que nos obliga a realizar ajustes de costos para futuros proyectos.

Los rubros de mayor variación han sido los Servicios de Construcción por la prolongación del tiempo estimado para el cierre del proyecto que debía haber concluido en el primer semestre del 2013, además de la variación de los precios de materiales y acabados de construcción lo que nos hace pensar en la posibilidad de conseguir de manera más directa la provisión de productos, que nos permita obtener un mejor precio y evitarnos intermediaciones que nos reducen los márgenes de utilidad; pero para ello tendremos que pensar en una estrategia de incremento de mercado a distribuir.

### **3.- RESPECTO DE LA ADMINISTRACIÓN ANTERIOR.-**

En el Balance General y del Estado de Pérdidas y Ganancias vamos a poder apreciar, que el año 2013, desde que nos hicimos cargo directamente de la administración del proyecto, la situación de la empresa ha mejorado ostensiblemente, porque ha habido mayor control de ingresos y egresos. Hemos logrado terminar el conjunto habitacional, hemos logrado entregar las casas a los propietarios y con un nivel de endeudamiento razonable. Sin embargo de lo cual, el arrastre de las pérdidas que mantenemos desde de la anterior administración nos ha perjudicado en el Estado de Resultados del ejercicio económico del año 2013.

Hemos logrado mantener los egresos, aun cuando hemos incrementado líneas de distribución y aumento de mercado a distribuir, lo que implica un mayor gasto de comercialización; sin embargo, con mejores rendimientos de ventas, logramos mantener los porcentajes de rentabilidad con mayores ingresos.

### **3.- INGRESOS y EGRESOS.-**

La relación de Ingresos y de Egresos que hemos mantenido durante el ejercicio económico del año 2013 es la siguiente

Ingreso por Ventas	1.688.471
Costo	1.407.123
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>281.348</b>

Como se puede apreciar los ingresos superaron a los egresos, pero lo que nos perjudica en el resultado del ejercicio económico, como ya dejé indicado, es el manejo contable y administrativo de la administración anterior.

#### **4.- CRÉDITOS Y CARTERA VENCIDA.-**

Dado el sistema de ventas que tenemos para casas en el mercado financiero, que todo se hace a través de ventas de contado o con crédito bancario, nuestro mayor problema ha sido la demora en la concesión de créditos a los posibles compradores. Esto ocasionó en varias oportunidades que nos hayamos quedado sin liquidez a momentos, pero con una efectiva y decidida administración de nuestra parte logramos superar los inconvenientes y hemos logrado salir adelante.

Está por demás decir, que un oportuno desembolso de los créditos mejorarían de manera positiva en el manejo de ingresos y egresos en el desarrollo de la construcción.

#### **5.- SITUACIÓN FINANCIERA.-**

En líneas generales podemos asegurar que la situación de la empresa es bastante buena, terminamos el proyecto, hemos entregado las casas a sus propietarios y con un nivel bajo de endeudamiento, el resto, nos ha tocado buscarnos la manera de acelerar las ventas y los ingresos para no parar la obra y poder terminarla. Los pocos créditos que hemos recibido por parte de la banca, los hemos ido cancelando en la medida de las posibilidades y ajustándonos a las fechas de los vencimientos.

#### **6.- UTILIDADES.-**

Si es que tomáramos como referencia solamente el ejercicio económico del año 2013, arrojaría una utilidad; pero lamentablemente como ya deje indicado anteriormente, el arrastre de las pérdidas ocasionadas por la administración anterior son las que nos ocasionan las pérdidas, por lo que he solicitado insistentemente a los administradores anteriores, esto es al Gerente General y Contadora anteriores a que me entreguen la contabilidad en los términos que la ley obliga y les he indicado que caso contrario, serán ellos los que tengan que responder ante la ley y la empresa.

#### **7.- NECESIDADES DE INCREMENTO DE INVERSIÓN.-**

Por el nivel de aceptación de las casas que hemos vendido en el Programa Shunshine Hills, la empresa debería buscar ya créditos bancarios en buenos términos que nos permitan continuar construyendo nuevos conjuntos habitacionales para lo cual se iniciara los tramites pertinentes en el Banco Pacifico y el Banco Internacional.

#### **8.- RELACIONES LABORALES.-**

Se ha cumplido con todo lo que establece la ley con relacion a los empleados de la Compañia y que una vez realizado las consultas legales con los abogados de la empresa se ha dado sugerencias para aprovechar de mejor manera el recurso humano utilizado en el proceso ya que por errores de la administración anterior, asumimos relaciones laborales de manera directa que ya se han regularizado como lo dispone la ley ,y que por tanto dentro del objeto del negocio, no necesariamente tiene que hacerse como se habia

manejado en periodos anteriores, por lo que eso nos encareció muchísimo los costos de mano de obra eso nos va a permitir mejorar los costos de mano de obra, pagando lo que ordena la ley, pero sin asumir obligaciones que no nos corresponden.

#### **9.- RECOMENDACIONES A LOS SOCIOS.-**

9.1. Mantener el sistema de ventas directas de las casas, lo que nos permite beneficiarnos del pago que se hace a las inmobiliarias, aumentando nuestras utilidades. Para esto aprovechamos que nuestro producto que ofertamos al mercado es muy apetecido, la prueba es la rapidez con que hemos vendido las casas.

9.2. Mejorar el sistema de compras para abaratar costos, mediante el sistema de compras directas a productores, evitando las intermediaciones que nos merman utilidades.

9.3. Mejorar el tiempo de desembolsos de los créditos para las compras de las casas; para el efecto debemos buscar una solución conjunta de financiamiento al comprador y el manejo de nuestra cuenta bancaria; si esto se logra de una manera mucho más coordinada, vamos a superar crisis que se ocasionan por la falta de liquidez.

9.4. Conseguir un mejor aliado bancario que a más de facilitar en el monto, tiempo y rapidez de desembolso al comprador de las casas o departamentos, nos de un trato preferencial como clientes.

  
Sr. Manuel María Fernández Ochoa  
Gerente General  
DeltaBuilders Cía. Ltda.