

INFORME ANUAL DE LA GERENCIA DE
TETRIA S. A.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES

La Empresa desarrolló sus actividades circunscribiéndose al ámbito Inmobiliario, habiéndose terminado la construcción de las 85 villas ubicadas en la Estancia y la urbanización de 213 lotes ubicados en Panorama.

El mercado inmobiliario de Guayaquil está restringido especialmente en los clientes que son el objetivo de nuestras metas (clase media), los precios de nuestras villas y solares fueron los más baratos del mercado, en relación a las características de los inmuebles, tuvieron aceptaciones por parte de los clientes, pero muy pocos lograron conseguir el financiamiento necesario para cerrar los negocios.

2.- ANALISIS DE METAS.-

Para el presente ejercicio habíamos supuesto que venderíamos las 85 villas y alrededor de 120 lotes de terreno. Por la situación actual de la economía del país sólo vendimos parte de nuestras villas y ningún lote.

3.- DIRECTORIO Y JUNTA GENERAL.-

No han existido instrucciones de los organismos rectores de la Empresa.

4.- ADMINISTRACION.-

La Empresa no ha tenido eventos de importancia en los aspectos Administrativos, Laborales y Legales.

5.- PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

En este período se terminó las 85 villas y los 213 lotes de urbanización. Se dispuso la política para ventas de solares y se contrató a la Empresa Inmobiliarias Asociadas para la comercialización de los inmuebles.



I

6.- SITUACION FINANCIERA

Revisados los índices de evaluación de estados financieros, estos se encuentran dentro de límites razonables y comprensibles dada la situación de la economía del país.

Se logró un cambio favorable en la deuda a largo plazo, debido a que se aumentó el período de la misma a 5 años con tasas fijas, de tal manera que se logró congelar los costos y se espera un alza considerable en los precios.

Si se analiza el índice de endeudamiento, la cifra resulta alarmante, pero la deuda está sobradamente cubierta con las garantías de activos entregada, considerando que los mismos son terrenos y villas que están terminados.

7.- ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS.-

En el período anterior se debió asumir una pérdida de S/. 815.772,47, en el período actual la utilidad fue de S/. 55.771,02, que arroja una utilidad neta de S/. 1.876,21. Esta utilidad aparece como un valor razonable sobre el capital invertido, pero muy bajo frente al riesgo tomado, situación que es comprensible por la recesión económica del país. Se espera que la utilidad del período 1991 sea mayor en vista de las provisiones financieras que se han tomado.

8.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.-

Al cierre de este ejercicio se puede concluir que los objetivos no se cumplieron por razones externas a la Administración de la Empresa. Actualmente no se consigue una tasa de interés lo suficientemente baja como para financiar la compra de nuestras villas o solares. Se ha colaborado muy estrechamente con la Cámara de Construcción de Guayaquil apoyándolos en la consecución de un proyecto que permita la creación de un fondo para financiar la venta de los inmuebles, ya que en ningún momento nos ha faltado el financiamiento para la ejecución de los trabajos.

Si bien es cierto que nuestro producto son los más baratos del mercado también es cierto que nuestros clientes no han elevado sus niveles de ingreso como para poder enfrentar los pagos que una compra-venta de esta naturaleza genera.



I

Salvo el mejor criterio de la Junta sugerimos que se tomen las siguientes medidas:

- 1.- Mantener el tipo de crédito como una deuda a largo plazo.
- 2.- Tratar de cancelar la deuda a corto plazo o convertirla


T E T A S. A.

Sr. Antonio Feraud M
GERENTE

