

Quito, abril 15 del 2011

Señores

**SOCIOS LA COMPAÑÍA INMOBILIARIA BROOK VILLE S.A.**

Presente.-

Estimados señores socios:

El Informe de Gerencia del ejercicio que va desde el 1ro. de enero del al 31 de diciembre del año 2010, que pongo a consideración para su aprobación, lo resumo en los siguientes puntos:

#### ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

En este año, como habíamos acordado en reuniones trabajo pasadas, se destaca la apertura de nuestro nuevo local en el interior de las instalaciones del Aeropuerto Mariscal Sucre de nuestra ciudad, por lo que ha debido incrementar nuestra plantilla de personal para los dos locales, y pues con mucha satisfacción debo hacer conocer a ustedes que ha sido una excelente decisión puesto que las ventas, además de ser un valor que se ha mantenido estable están permitiendo cubrir la pérdida que arroja el local de la Plaza de las Américas.

#### ASPECTOS FINANCIEROS

Como consecuencia del bajo volumen de ventas del local de la Plaza de las Américas, debo indicar que no se ha podido cumplir con los plazos de crédito de nuestro proveedor principal (Degeremcia S.A.). A partir del mes de octubre; cuando empieza a funcionar el local del Aeropuerto, hemos logrado frenar el crecimiento de la cuenta por pagar y de a poco empezar a honrar los plazos de crédito acordado.

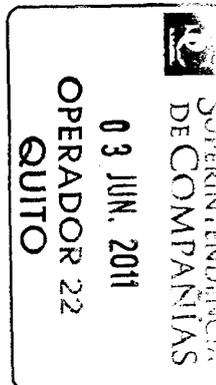
#### PROYECCIONES FUTURAS

Debido a lo antes mencionado se proyecta seguir las ventas en el Aeropuerto como hasta ahora, se podría cancelar la cuenta pendiente que tenemos con Degeremcia en unos ocho meses. Sin embargo debemos definir si mantenemos el local de la Plaza de las Américas o lo cerramos para pasarnos a un nuevo local ya que el mismo sigue generando pérdida puesto que las ventas todavía no alcanzan expectativas aceptables. La otra medida que se podría tomar es abrir un tercer local y bajar el personal de la Plaza para que se puedan equilibrar los gastos.

Se tiene previsto buscar un local de las mismas características del Aeropuerto, es decir con un alto tráfico de personas además se está negociando con QUIPORT la apertura del local en el nuevo Aeropuerto.

En cuanto a la publicidad se puso vallas en el interior del Aeropuerto dándonos excelentes resultados, por lo que podríamos lanzar un proceso parecido o con vallas en buses para alcanzar la mayor cantidad de público.

Asimismo debo indicar que ya contamos con una página en FACEBOOK y TWITER en donde lanzamos promociones para nuestros clientes la cual vamos a seguir impulsando.



## REVELACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

En el segundo año de funcionamiento se evidencia una pérdida de \$ 7.709.79, misma que es similar a la del ejercicio económico anterior; como indique anteriormente en el año 2011 se espera mejorar los resultados en función del excelente volumen de ventas de nuestro nuevo local, dejar de mirar hacia una agresiva campaña de publicidad.

Esperando haber informado resumidamente los puntos más importantes concernientes a nuestra empresa, pongo a consideración y me suscribo.

Atentamente

  
Sra. Soledad Terán A.  
GERENTE.

