



Quito, 18 de marzo de 2.014

Señores
ACCIONISTAS
CORPORACION INMOBILIARIA VITERI & ARMAS S.A.
Presente

De mi consideración:

Las gestiones comerciales de Corporación Vyasa realizadas durante el año 2.013 aparentemente no fueron suficientes para generar un incremento en el monto de las ventas en relación con el año 2.012, ya que se produjo una baja en las ventas en un rango del 11.86%, que si bien es cierto, porcentualmente no significa una cifra considerable, si afectó el crecimiento desde el punto de vista financiero, por cuanto se truncó el logro de crecimiento sostenido que la empresa venía teniendo año tras año. Esta baja de los niveles de ventas colaboró para frenar la tendencia de crecimiento y evolución de la compañía, a más de dejar en cero la aportación de impuestos al fisco del Ecuador.

Durante el año 2.013 al igual que todos los períodos anteriores se realizaron gestiones y contactos para continuar con la tendencia de crecimiento e ingresando con mayor fortaleza en el mercado inmobiliario, con una atención cada vez mejor a nuestros principales clientes brindándoles un servicio de calidad y de excelencia, razones por las cuales continúan solicitando nuestros servicios para la venta o arriendo de inmuebles de todo tipo, ya sean estos terrenos, oficinas, departamentos y a partir del último trimestre con la inserción en el sector de bodegas y galpones.

La situación del año 2.013 no fue diferente en lo que se refiere al mercado inmobiliario, en cuanto al incremento de la competencia, ya que cada vez más personas desean incursionar en este negocio porque piensan que es fácilmente lucrativo a más de continuar con la informalidad y falta de ética que ésta muchas veces conlleva, sin embargo, gracias a nuestros diarios esfuerzos, cada vez logramos posesionarnos más y mejor en este difícil mercado, pero siempre seguiremos tras nuestros objetivos y cada año lucharemos para conseguirlos.

Isla Seymour N° 388 o Isla Floreana
Telf.: 2920837 - 099468804 - 095256302
vyasa@uio.satnet.net



Es importante mencionar, que para el año 2.013 se realizó una mayor inversión en los gastos de publicidad, por cuanto nuestro principal proveedor, la compañía Plusvalía, planteó un incremento de alrededor del 700% en sus costos, lo cual ha implicado el hacer las cosas con una mayor eficiencia y eficacia optimizando de mejor manera los recursos de la compañía. Se dejó de lado a la empresa Vive1 para la promoción de las propiedades vía internet, considerando que los resultados del año 2.012 fueron absolutamente bajos, aunque es importante indicar que a través de este proveedor vino un muy buen cliente, con el cual se piensa llegar a tener excelentes resultados.

En el período de análisis, se conformó un equipo de ventas con más personas, dos de ellas a manera de free lance y una más en relación de dependencia, con lo cual esperamos poder llegar a niveles muy altos de resultados excelentes.

Cabe mencionar, que pese a que los resultados no acompañaron a plasmar mejores resultados, se llegaron a generar muchos negocios que lastimosamente por una u otra razón no se llegaron a concretar, pero confiamos que se lo haga dentro del primer semestre del año 2.014. Es importante comentar que si se hubiera contado con el factor suerte, a más de no contar con varios inconvenientes propios del negocio inmobiliario, los resultados hubieran sido otros, total y absolutamente diferentes e incluso me atrevería a indicar que hubieras logrado triplicar o cuadruplicar las ventas, llegando fácilmente a niveles que bordeen los \$ 220.000,00. Con lo indicado en este párrafo deseo dejar en claro que se trabajó muy bien y muy duro durante el año 2.013, pero que lastimosamente no se pudieron cerrar muchas negociaciones.

Para el 2.014, como siempre nos hemos planteado nuevos retos y la meta de incrementar las ventas considerablemente, para lo cual esperamos iniciar con el manejo de proyectos inmobiliarios, así como una mayor cantidad de propiedades disponibles para ser comercializadas, también se pretenderá incorporar a varias personas más al grupo de ventas, así como llegar a más acuerdos con empresas inmobiliarias y colegas del medio con quienes poder hacer más negocios, pero será importante también llegar a tener nuevos acuerdos con empresas de promoción inmobiliaria como Plusvalía, la misma que se encuentra en auge y algo muy importante, en el año 2.013 se pudo cumplir con un gran anhelo, el mismo que era tener nuestra página web a partir del mes de mayo, es decir, en el segundo trimestre en lugar del primero, como lo habíamos ofrecido el año anterior.

Como se mencionó anteriormente, los resultados del ejercicio económico del año 2.013 no fueron positivos y se los hago conocer:



| | |
|----------------|----------------------|
| Ventas | \$ 52.449,43 |
| Gastos | <u>\$ 55.484,92</u> |
| PERDIDA | \$ (3.035,49) |

Las obligaciones tributarias han sido cumplidas a cabalidad, así como el pago de los beneficios sociales, aportes personales, patronales, sueldos y salarios, tanto en los plazos como en los montos, siendo estos rubros de suma importancia para nuestros colaboradores de tal manera que vayan cada vez más teniendo un compromiso con la empresa y de manera personal con quien la dirige.

Los Estados Financieros presentados y entregados están debidamente respaldados por anexos que facilitan su revisión y comprensión.

Agradeciendo la confianza que los señores accionistas depositaran en mí, me suscribo,

Cordialmente,

Marlo Ricardo Viteri Arcos
Gerente General
Corporación Vyasa

CC. Archivo