



**Señores
ACCIONISTAS
CORPORACION INMOBILIARIA VITERI & ARMA S.A.**
C/1000000000

Da mi consercionación

Las pasiones comerciales de Corporación Vyasa realizadas durante el año en años anteriores, pero lastimosamente no se pudo generar un crecimiento en el nivel de las ventas en relación con el año 2014, obteniéndose una disminución de las ventas en un 14.34%. Durante el año 2015 no fue posible pudieron generar fueron algunos negocios de menor envergadura que de alguna manera colaboraron para sostener los gastos básicos como sueldos y salarios de los empleados. Esta disminución en las ventas de ventas llevó a manera abrupta la tendencia de crecimiento y evolución de la compañía, a más de no haber generado utilidades en el ejercicio fiscal para el periodo 2015, razón por la cual no se dio reparto de utilidades a los empleados. Por lo expuesto anteriormente se debe entender que no haya posible pagar de manera normal con el pago de impuestos a la renta al fisco del Ecuador, más sin embargo, si se colaboró a través de pagos de impuestos como el IVA y como las retenciones en la fuente por el normal desempeño de la empresa en las operaciones y personas relacionadas a la forma de vida al año. Cabe mencionar que los resultados obtenidos, en lo que respecta al sector de la intermediación inmobiliaria, se debió en gran parte a la falta de socialización de manera correcta por parte del gobierno sobre las leyes a la Plazuela y a la Herencia, lo que ha ocasionado por veces pérdidas por parte de algunos propietarios, de manera innegable, mucha incertidumbre, desazon, desconfianza, etc. pese a que las leyes tienen aspectos absolutamente beneficiosos para la empresa. Sin embargo, a pesar de ser obvias las cosas, los resultados no han sido tener un resultado totalmente diferente al que tuvimos en el 2015.

El primer año 2016 al igual que todos los años anteriores se realizaron gestiones y contactos para continuar con la tendencia de crecimiento e



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 arrenda de inmuebles de todo tipo: ya sean casas, terrenos, oficinas, departamentos, cocinas y garajes.

La situación del año 2015 no fue diferente en lo que se refiere al mercado inmobiliario, ya que seguimos enfrentándonos con las mismas dificultades, por lo que vemos que cada vez más personas desean involucrarse en este negocio porque piensan que es fácilmente lucrativo a más de continuar con la informalidad y falta de ética que tanta veces conlleva, sin embargo, gracias a nuestros duros esfuerzos, cada vez logramos posicionarnos más y más en este difícil mercado, pero siempre seguiremos tras nuestros objetivos y cada año lucharemos para conseguirlos.

basado un gesto bastante fuerte en publicidad por cuanto la compañía Plusvalía conjuntamente con su aliada Jaua, que nos brindan el servicio del CRM inmobiliario, incrementaron sus precios, pero gracias a las buenas llegar a acuerdos importantes con lo cual se logró que el incremento no sea muy significativo, también se inició un nuevo proceso de imponer nuestra marca en el mercado a través de nuestra propia página de Facebook, la misma que poco a poco está proporcionando ingresos económicos y también hacemos conocer cada día más, también se consolidó la alianza estratégica para participar en la publicidad conjunta, como se lo hizo en el Edificio Mater, situaciones que nos benefició en las empresas así como imagen corporativa de la imagen y de la marca, tanto en espacios externos de la ciudad de Quito como internos en la página de Plusvalía. Es importante recalcar que pese a lo duro y difícil que fue el año anterior y cumpliendo con nuestra palabra pudimos lograr el alquiler de 7 de los 8 pisos del Edificio Mater, sin recibir un solo centavo de comisión, cumpliendo de esa manera con la obra social que nos habíamos impuesto para el 2016, situación que nos deja absolutamente satisfecho del pasar cumplido.

Es importante mencionar, que el esfuerzo que el personal de ventas puso para disminuir de sus actividades es invaluable, se llegaron a manejar muchas posibles reacciones que lamentablemente por las acciones tomadas no se radicalmente durante todo el año 2016. Es importante comentar que si se hubiera contado con el factor suerte a más de no contar con varios inconvenientes propios del negocio peruano, los resultados hubieran sido otros, total y absolutamente diferentes, o incluso me atrevería a indicar que se



recibido alrededor de \$ 30.000,00 (Treinta mil 00/100 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica) de comisión por el arriendo del Edificio Matter, deja ver a las niñas que muchas veces debemos creer en la economía por causas nobles que esperamos y de lo cual estamos seguros, la vida nos devolverá con creces lo antes posible. Con lo indicado en este párrafo deseo dejar en claro que se trabajó muy bien y muy duro durante el año 2015, pero que también comprendimos que los proyectos, así como los planes comerciales son...

Para el 2016, como siempre nos hemos planteado, nuevos retos y la meta de incrementar las ventas considerablemente, de tal manera que podamos revertir en este mismo año 2016 los malos resultados del año 2015, 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 nuevas personas al grupo de ventas, así como 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 crecimiento constante y algo muy importante, en el proyecto inmobiliario completo y con exclusividad, que fue el Edificio Matter, proyecto que nos llevó de gran satisfacción y no precisamente por la parte económica ya que en este mismo comisión, para nosotros, una satisfacción, la una, colaborar con la labor social que realiza la Fundación Prince de Maria, propietaria del proyecto, con cero beneficio económico para la empresa y la segunda, que conseguimos la experiencia que la estamos haciendo desde hacer ventas online, además de la experiencia de comercialización, que estamos iniciando procesos a partir de mes de noviembre de 2015 para la comercialización de los proyectos, el uno en la ciudad de Ibarra en el sector de Imbaya y el otro en la ciudad de Miami, en los Estados Unidos de Norteamérica, denominado Vao Metrópolis, los mismos que poco a poco lo estamos comercializando de tal manera que nos brinden un soporte importante en las ventas, considerando que son proyectos que están planificados para venderlos en alrededor de 3 años y 5 años respectivamente, con comisiones bastante interesantes al momento de vender los mismos y los planes de los propietarios.

Como se mencionó anteriormente, los resultados del ejercicio económico del año 2015 fueron negativos, a los que han ocurrido:

Ventas	\$ 62.723,97
Gastos	\$ 192.741,34
UTILIDAD NETA EJERCICIO 2015	\$ 129.017,37



Las obligaciones tributarias han sido cumplidas a cabalidad, así como el pago de los beneficios sociales, aportes personales, patronales, cuéldos y salarios, tanto en los plazos como en los montos, siendo esta última de suma importancia para nuestros colaboradores de tal manera que voyen 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,

Mario Ricardo Vilari Arcos
Gerente General
CORPORACION VYASA

CC: Archivo