



Quito, 24 de marzo de 2.017

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

De mi consideración:

Las gestiones comerciales de Corporación Vyasa realizadas durante el año 2.016 fueron generadas de la misma manera e incluso con mayor ímpetu que en años anteriores, en especial por la caída sufrida en el año 2015, pero considerando la situación del país, así como un incremento de la competencia de las personas que optan por incursionar en el mercado inmobiliario, se logró un incremento en el nivel de ventas considerablemente en relación con el año 2015, con un índice del 97,07% que conllevó a un reparto mínimo de utilidades, pero que finalmente ha significado una recuperación importante para la empresa, que permitió honrar las deudas que se han contratado y cumplir con todas las obligaciones adquiridas. Durante el año 2016 fue posible generar buenos negocios, uno de ellos por un monto de \$ 50.000,00 (Cincuenta mil 00/100 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica) y 4 adicionales con un promedio de \$ 17.000,00 (Diecisiete mil 00/100 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica) y otros de montos más pequeños, con lo cual fue posible sostener los gastos básicos como sueldos, salarios de los empleados y dar cumplimiento con los compromisos adquiridos por los bajos resultados que se obtuvieron en el año 2015. Con estos los resultados del año de análisis se logró recuperar el nivel de ventas que se venía manteniendo hasta el año 2014 con lo cual se espera retomar la tendencia de crecimiento y evolución de la compañía. Por lo expuesto anteriormente ha sido lamentable que no se haya podido aportar de manera normal con el pago del impuesto a la renta al fisco del Ecuador, más, sin embargo, sí 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 los negocios o compras realizadas a lo largo de todo el año.

Se espera que la nueva ley de Plusvalía aprobada a finales del año anterior, sea un instrumento que las personas lo sepan comprender y entender para que no repercuta de manera negativa en el sector inmobiliario y que cualquiera que sea el gobierno que gane las futuras elecciones, tome los correctivos del caso para que a nivel macroeconómico el Ecuador siga también por la senda que estuvo hasta el año 2014.

Durante el año 2.016 al igual que todos los periodos 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, bodegas y galpones.

La situación del año 2016 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.

Es importante mencionar, que para el año 2016 al igual que en el 2015 se realizó un gasto bastante fuerte en publicidad, por cuanto la compañía Plusvalía conjuntamente con su aliada Jaus, que nos brindan el servicio del CRM Inmobiliario, incrementaron sus precios, pero gracias a las buenas relaciones que se mantienen con los gerentes de las dos empresas, se pudo llegar a acuerdos importantes con lo cual se logró que el incremento no sea muy significativo, también se continuó con el proceso de imponer nuestra marca en el mercado a través de nuestra propia página de Facebook, la misma que esperamos poco a poco proporcione ingresos económicos y también hacemos conocer cada día más, seguimos generando alianzas estratégicas con colegas de otras zonas del país, como Imbabura, Tulcán, Azuay, Guayas, Manabí, con lo cual esperamos mejorar la imagen y posesionar la marca, tanto en aspectos externos de la ciudad de Quito como internos en la página de Plusvalía.

Es importante mencionar, que el esfuerzo que se ha puesto nos ha llevado a manejar muchos posibles negocios y que continuaremos con esa línea de trabajo para que no solamente queden en propósitos, sino que se lleguen a concretar, por lo cual confiamos que los resultados cambiarán positivamente y radicalmente durante todo el año 2017. 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 se pudo haber logrado tener un mayor margen de utilidades.

Para el 2017, 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 2017 los malos resultados del año 2016, que hasta ahora nos sigue golpeando, pero que confiamos vamos a salir adelante, 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 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 crecimiento constante. Fue lamentable que el proyecto en la ciudad de Ibarra no rindió los frutos deseados por las



razones que se han expuesto en párrafos anteriores y en particular porque los propietarios del proyecto jamás quisieron aceptar una revisión de precios para la promoción y venta, que concluyó con un resultado muy penoso de no haber vendido un solo lote de terreno, así como en el proyecto en la ciudad de Miami, en los Estados Unidos de Norteamérica, denominado Yoo Metrópica, tampoco se pudo conseguir lo que se deseaba, pero no desmayaremos hasta que lo hagamos posible.

Como se mencionó anteriormente, los resultados del ejercicio económico del año 2.016 fueron positivos, aunque pequeños, pero positivos al fin y se los hago conocer:

Ventas	\$ 119.668,60
Gastos	\$ 119.422,11
UTILIDAD DEL EJERCICIO 2016	\$ 246,49

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,



Mario Viteri Arcos
Gerente General
CORPORACION VYASA

CC. Archivo