



Quito, 24 de marzo de 2.017

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

De mi consideración:

Se han generado gestiones comerciales por parte de Corporación Vyasa durante el 2.017 considerando que la situación a nivel país y en especial en el sector inmobiliario aún se mantuvieron inconvenientes por el mal manejo dado a la nueva ley de Plusvalía aprobada a finales del año 2.016. Pese a lo mencionado, así como la situación económica-política a nivel país y al incremento continuo de la competencia por parte de personas que optan por incursionar en el mercado inmobiliario, se logró mantener una estabilización en los resultados y generar una utilidad de \$ 664,63 (Seiscientos sesenta y cuatro con 63/100 00/100 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica), pese a que las ventas sufrieron nuevamente una baja de un 47,70% en relación con el año 2.016. Con todos los esfuerzos realizados se honraron las deudas que se han contratado y cumplir con todas las obligaciones adquiridas. Durante el año 2017 se generaron dos negocios importantes, uno de ellos por un monto de \$ 50.000,00 (Cincuenta mil 00/100 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica) y el otro por un valor de \$ 17.000,00 (Diecisiete mil 00/100 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica) pero lamentosamente tuvimos problemas para poder concretar el cobro de dichos negocios, ya que no se contaba con la falta de delicadeza y cumplimiento en los acuerdos, por parte de los propietarios de los inmuebles negociado, pero pese a lo mencionado fue posible sostener los gestos básicos como sueldos, salarios de los empleados y dar cumplimiento con los compromisos adquiridos, que los vamos acarreando debido a los bajos resultados que se obtuvieron en el año 2015. Lo importante es que, pese a que los niveles de ventas fueron similares a los del año 2.015, el manejo fue muy prudente y se pudieron conseguir resultados positivos y como se manifestó en un párrafo anterior, incluso generar un pequeño margen de utilidad. 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, 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 los negocios o compras realizadas a lo largo de todo el año.

Lastimosamente la nueva ley de Plusvalía, aprobada a finales del año 2.016, no se supo comprender ni manejar por mucha gente, en especial por gremios como el de la



construcción, inmobiliario y los medios de comunicación que jugaron un papel muy importante en la derogación en la consulta del 4 de febrero de 2.018.

Durante el año 2.017 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, bodegas y galpones.

La situación del año 2.017 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 poseicionarnos más y mejor en este difícil mercado, pero siempre seguiremos tras nuestros objetivos y cada año lucharemos para conseguirlas.

Es importante mencionar, que para el año 2.017 al igual que en el 2016 se realizó un gasto bastante fuerte en publicidad, por cuanto la compañía Plusvalia 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 proporcionar ingresos económicos y también hacernos 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 poseicionar la marca, tanto en aspectos externos de la ciudad de Quito como internos en la página de Plusvalia.

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 presente año. 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. Se espera que para el 2.018 finalmente se cierran varios negocios muy importantes hasta mediados del próximo mes de mayo, con lo cual se dará un viraje importante en los resultados de fin de año.

Para el 2.018, 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 2018 los no muy buenos resultados del año 2.015 y del año pasado, 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 sera importante también llegar a tener nuevos acuerdos con empresas de promoción inmobiliaria como Plusvalía, la misma que se encuentra en crecimiento constante. Se continuará con la promoción para la venta del proyecto en la ciudad de Miami, en los Estados Unidos de Norteamérica, denominado Yoo Metrópica y no desmayaremos hasta que lo hagamos posible.

Como se mencionó anteriormente, los resultados del ejercicio económico del año 2.017 fueron positivos, aunque pequeños, pero positivos al fin y se los hago conocer:

Ventas	\$ 62.583,62
Gastos	\$ 61.918,99
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO 2017</b>	<b>\$ 864,63</b>

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 Víctor Arcos  
Gerente General  
CORPORACION VYASA

cc. Archivo