



Quito, 16 de marzo de 2.020

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

De mi consideración:

Se han generado gestiones comerciales por parte de Corporación Vyasa durante el 2019 considerando que la situación a nivel país y en especial en el sector inmobiliario aún se mantienen inconvenientes por el mal manejo económico por parte del gobierno actual, lo cual sigue generando problemas en su conjunto a nivel país. Pese a lo mencionado anteriormente se ha logrado generar en el ejercicio de análisis una utilidad de \$ 3.413,37 (Tres mil cuatrocientos trece con 37/100 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica), gracias a dos factores importantes, una mejor en el resultado de las ventas totales por un valor de \$ 78.538,06 (Setenta y ocho mil quinientos treinta y ocho con 06/100 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica), que significó un incremento en relación al año 2018 por un monto de \$ 25.561,94 (Veintiún mil quinientos sesenta y uno con 94/100 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica), representando un incremento del 49,09%. Adicionalmente, gracias a que se tomaron correctivos con los gastos en general, ya que se optimizaron los gastos de inversión en publicidad, internet, telefonía, gastos de viaje, etc., de manera considerable. Pese a lo duro de la situación económica a nivel país, lo cual repercute directamente sobre nuestro negocio, fue posible sostener los gastos básicos como sueldos, salarios de los empleados y dar cumplimiento con los compromisos adquiridos, que los vamos acarreado debido a los bajos resultados que se obtuvieron en el año 2015. Lo importante es que las ventas han sido mejores a los del año 2015, 2017 y 2018, con un manejo fue muy prudente y se pudieron conseguir resultados positivos y como se manifestó en un párrafo anterior, incluso generar un margen de utilidad mayor. Por lo expuesto 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.



Durante el año 2019, 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 2019 no fue diferente en lo que se refiere al mercado inmobiliario, en cuanto al incremento de la competencia e incluso ahora en mayor grado por los niveles de desempleo que se han generado por la situación económica y por el espejismo de las personas, quienes desean incursionar en esta rama de la economía ya que 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 mantenernos en este difícil mercado, pero siempre seguiremos tras nuestros objetivos y cada año lucharemos para conseguirlos.

Al igual que en años anteriores, se realizó un gasto muy necesario en publicidad, tanto en la plataforma de Plusvalía, como en el CRM Inmobiliario del Tokko Broker, pero gracias a las buenas relaciones que se mantienen con los gerentes de las dos empresas, se pudo lograr acuerdos importantes con los cuales se evitó que el incremento en sus productos no sea muy alto, 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, Esmeraldas, 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. También se espera comenzar a tener mayores réditos con el servicio de desarrollo de proyectos y diseño arquitectónicos, hasta que éste poco a poco vaya siendo un puntal para el crecimiento y desarrollo de la empresa.

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 2020 finalmente se cierren varios negocios muy importantes hasta mediados del próximo mes de julio, con lo cual se dará un viraje importante en los resultados de fin de año.

Para el 2020, 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 2020 el resultado obtenido en el año 2015, que hasta ahora nos ha seguido afectando, pero confiamos vamos a salir adelante, para lo cual mantenemos la esperanza de iniciar 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, colegas del medio, con quienes poder hacer más negocios, y lo más importante, aliarnos a alguna empresa constructora para llegar a alianzas estratégicas, pero será 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 2019 fueron positivos y se los hago conocer:

Ventas	\$ 78.538,06
Gastos	<u>\$ 75.124,69</u>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO 2019</b>	<b>\$ 3.413,37</b>

En lo que se relaciona con el aumento de capital resuelto en la Junta General Extraordinaria de Accionistas del 27 de diciembre de 2017 y que fue comunicado a la Superintendencia de Compañías, el 12 de enero de 2018, me permito informar que lastimosamente durante el año 2019, por las mismas razones mencionadas en el informe del año pasado no se lo pudo concretar, sin embargo, gracias a que, una vez finalizado el arrendamiento mercantil del vehículo Jeep Compass, se optó hacer efectiva la opción de compra de dicho vehículo para luego, conjuntamente con el vehículo Renault Duster generar la revalorización de estos activos, con lo cual el Patrimonio de la empresa se ha visto revalorizada y actualmente se encuentra en buenas condiciones.

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