



Puyo, 27 de Marzo del 2015

**Señores
ACCIONISTAS DE CORPOVYP Cía. Ltda.
Presente.**

Señores Accionistas:

Reciba un cordial y atento saludo, deseando bendiciones y éxitos en las funciones a usted encomendadas.

De acuerdo con las disposiciones de la Ley de Compañías y el estatuto vigentes de la Empresa, me permito poner a vuestra consideración la memoria del Administrador correspondiente al ejercicio económico 2014.

LA EMPRESA

El Comisariato "San Martín", se dedica a la distribución de productos de primera necesidad de diferentes marcas, viene funcionando hace varios años, fundado por el Vicariato Apostólico de Puyo en el año 2005. Fue adquirido por la Iglesia Evangélica "Esperanza Eterna" en noviembre del 2013, logrando esta última duplicar su crecimiento en el lapso de un año. Con miras a comprar el Comisariato "San Martín" se conforma la Empresa "CORPOVYP Cía. Ltda." constituida como compañía el 26 de octubre de 2014, inscrita en el Servicio de Rentas Internas el 5 de diciembre del mismo año con la finalidad de fortalecer empresarialmente al Comisariato una vez adquirido a la Iglesia Evangélica "Esperanza Eterna".

ASPECTOS SOCIETARIOS

La empresa fue conformada con tres socios, durante el año 2014, no incrementara otros socios por ahora.

SITUACIÓN FINANCIERA

La situación Financiera de la empresa al 31 de diciembre del 2014 no tuvo ninguna actividad comercial ni movimiento financiero, hasta la fecha indicada, únicamente cuenta

con un capital social de 420 USD. Pues dentro de la planificación iniciaría su actividad comercial en el mes de febrero de 2015.

ENTORNO ECONÓMICO Y COMERCIAL.

En conjunto, en Ecuador existen a la venta miles de productos de marca que se anuncian a nivel nacional.

Por ello, las compañías deben liberar una batalla, no sólo por posicionarse en la conciencia del público, sino por lograr un espacio en los anaqueles de las tiendas, comisariatos y supermercados.

Las tiendas, por su parte, eliminan de sus existencias los productos de lento movimiento y no aceptan algún producto nuevo si no les garantiza un buen margen de utilidad y una adecuada rotación de sus inventarios.

Solicitan pruebas de que el producto va a ser un éxito auténtico, y para ello las compañías sólo pueden recurrir a más lanzamientos regionales de prueba y más estudios de mercadotecnia.

Esas pruebas son muy difíciles de conseguir porque la mayor parte de las nuevas ofertas son productos básicamente iguales a los que ya existen en el mercado y pocos ofrecen aunque sea una pequeña ventaja competitiva.

La ciudad de Puyo, ubicada en la provincia de Pastaza, está considerada como una de las ciudades de mayor desarrollo de la Amazonía, sus potenciales agrícolas, ganaderos y turísticos hace de ella una ciudad con múltiples necesidades de servicio hacia la comunidad, de allí que se han hecho presentes o se encuentran desarrollando sus actividades empresas como TIA, Artefacta, entre otras, desde luego con capitales privados y que dan trabajo a gran sector de la ciudadanía.

Se ha podido conocer que el comisariato, no tiene una proyección para ampliar su cobertura hacia otras líneas de consumo, esto ha producido un estancamiento y lento desarrollo del mismo. Las líneas de servicios son muy restringidas lo que no le da valor agregado y de competitividad con otras instituciones o empresas que brindan servicios similares.

- 5 MAY 2015



Tomando en consideración el crecimiento poblacional de Puyo, es propicio y oportuno emprender un proyecto de construcción de un nuevo comisariato con gran capacidad para ofrecer varias líneas de productos.

RECOMENDACIONES

1. Realizar un análisis, no sólo la situación del entorno, sino también los posibles cambios y su evolución para que se tomen decisiones respecto a sus capacidades a fin de afrontarlos con éxito.
2. Fijar objetivos globales en función de la visión que se quiere tener analizando conjunta y participativamente los problemas detectados previamente.
3. Planificar a mediano y largo plazo las estrategias y la toma de decisiones por todos los agentes participantes, siendo éstas más eficaces tras la asignación óptima de recursos.
4. Capacitar a los directivos y talento humano para afrontar más eficazmente los retos futuros.
5. Fomentar un proceso de aprendizaje y desarrollo organizativo que posibilitará la mejora continua.

Para concluir quiero expresar mi agradecimiento a todos los señores colaboradores de la empresa por la confianza y el esfuerzo entregado para con la empresa.

Atentamente:

A large, stylized handwritten signature in black ink, appearing to be 'Orlando Paredes'.

Sr. Orlando Paredes

GERENTE GENERAL CORPOVYP Cía. Ltda.



Factura: 001-001-000003531



20151601002D01629

FIEL COPIA DEL ORIGINAL DE DOCUMENTOS (COPIA CERTIFICADA) N° 20151601002D01629

RAZÓN: De conformidad al Art. 18 numeral 5 de la Ley Notarial, doy fe que la(s) fotocopia(s) que antecede(n) es (son) igual(es) al(los) documento(s) original(es) que corresponde(n) a y que me fue exhibido en 3 foja(s) útil(es). Una vez practicada(s) la certificación(es) se devuelve el(los) documento(s) en 3 foja(s), conservando una copia de ellas en el Libro de Diligencias. INFORME ECONOMICO DEL COMISARIATO SAN MARTIN Y ACTA N° 004/ 2015 La veracidad de su contenido y el uso adecuado del (los) documento(s) certificado(s) es de responsabilidad exclusiva de la(s) persona(s) que lo(s) utiliza(n).
PASTAZA, a 5 DE MAYO DEL 2015.



NOTARIO(A) GLADYS JIMENA CALLE-REGALADO
NOTARIA SEGUNDA DEL CANTON PASTAZA