

Quito 28 de marzo de 2012

SEÑORES SOCIOS
BURNEO CARRION DISEÑO CIA LTDA
Presente.-

ASUNTO: INFORME DE GERENCIA

De mis consideraciones:

Adjunto los Estados de Situación Financiera y de Resultados, correspondientes al ejercicio económico del año 2010, preparados por el Zez Advisors y suscritos por el Ing. Giancarlo Serrano Portilla, Contador de la empresa desde agosto del 2011, los que reflejan adecuadamente la actividad y los resultados del período.

Como es de su conocimiento, la decisión de mantenimiento de los precios de nuestros productos, permitió iniciar el año 2010 una política de descuentos a los precios que no se modificaron y se mantuvieron durante el 2011. Este equilibrio, a pesar varias medidas gubernamentales, permitió lograr precios uniformes y estables en nuestra oferta, que repercute en los incrementos de las ventas anuales, en el 19% respecto al año 2010 y el 123% respecto al año 2009.

Este efectivo incremento es el resultado del esfuerzo que hemos realizado durante el período, la presencia continua de las campañas de internet, y publicidad realizada en publicaciones escritas relacionadas con nuestros productos; la implementación de la página web, la inclusión en Facebook y otras herramientas actuales, que considero igualmente han corroborado en el posicionamiento de la marca y nuestra empresa. El costo del producto en bodega, se ha incrementado con respecto a los del 2010 en aproximadamente el 6%, por lo que deberán revisarse las políticas de descuentos, para conservar los márgenes adecuados del negocio.

Considerando el incremento en los montos y en los volúmenes de compras y ventas, sugiero que las utilidades se mantengan como no distribuidas hasta nueva decisión, para mejorar el capital de trabajo requerido. Igualmente informo que el aumento de capital encargado al Dr. Gustavo Prieto culminó con éxito en los primeros meses de este año.

Las previsiones para el año 2012, basadas en el crecimiento obtenido, y la acción del actual equipo de ventas, son optimistas y esperamos al menos igualar el monto de ventas del año 2010, siempre y cuando podamos implementar un nuevo almacén en Quito y la fuerza de ventas mínima a los clientes en las ciudades de Guayaquil y Quito y no exista una política restrictiva a las importaciones por parte de las autoridades gubernamentales.

Atentamente,

Carlos Burneo Carrión Arq. M.A.
Gerente

5 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
19 ABR 2012
OPERADOR 5
QUITO