

Quito 30 de marzo de 2015

SEÑORES SOCIOS
BURNEO CARRION DISEÑO CIA LTDA
Presente.-

ASUNTO: INFORME DE GERENCIA

De mis consideraciones:

Envíe a ustedes la semana pasada, los Estados de Situación Financiera y de Resultados, correspondientes al ejercicio económico del año 2014, preparados por el Zes Advisors y suscritos por el Ing. Giancarlo Serrano Portilla, Contador de la empresa, los que de acuerdo a su informe reflejan adecuadamente la actividad y los resultados del período.

Conforme a los valores contables y su análisis, las ventas bajaron en un 25% con relación al en el año 2013, menos de lo que preveíamos hace un año. Del total de ventas, el 59,61 % corresponden a los almacenes y aproximadamente el otro 40,39 % a ventas directas o especiales a clientes corporativos anteriores y nuevos, cuyo monto supera los \$ 10.000,00 (diez mil dólares). El costo de la mercadería en bodega, se incrementó en el 2,77 % con relación al 2013 y considerando el cambio del impuesto a la salida de divisas del 5% del costo al gasto, igualamos a los resultados del 2012, lo que refleja la absorción de los incrementos de la mercadería de HermanMiller. Esta política debe revisarse, ya que afectará los resultados del 2015.

El rubro de publicidad disminuyó d 3,57% al 1,91% regresando a los promedios anteriores.

En el área Gerencial que me corresponde: administrativa, financiera contable y la representación de la Empresa, su manejo fue el adecuado, concurrente y oportuna en todos sus aspectos. Prosigue una muy buena relación con el banco Pichincha, igual con nuestro representado HermanMiller así como con nuestros clientes, proveedores y colaboradores. Durante el año 2014, entregué a ustedes cuatro informes contables, entre marzo y octubre, los que no recibieron sugerencia y observación alguna de su parte. Reitero a ustedes, que siempre nos encontramos en página blanca, por el cumplimiento oportuno de todas las obligaciones con los organismos de control, impuestos y laborales.

Recuerdo a ustedes que posteriormente a la asistencia a la Feria Neocon en junio del 2013, decidimos investigar y seleccionar nuevas líneas de muebles de oficinas, habiendo cumplido a diciembre del 2013 con la línea de sillas, lo que requirió un gasto \$ 10.000,00 (diez mil dólares).

Para implementar ampliación de oferta de productos, solicité un aporte adicional por parte de los accionistas. La implementación de esta nueva línea, requiere hoy de un capital promedio mínimo de \$ 60.000,00 (sesenta mil dólares), capital que ustedes decidirán como aportarlo, ya que reitero como el año anterior que es impostergable abrir la línea del negocio, con muebles y sillas que HermanMiller no puede proveernos. Como ustedes han verificado en los años anteriores y en el 2013, nuestro patrimonio más un crédito regular de \$ 40.000,00 (cuarenta mil dólares), alcanzan para atender satisfactoriamente la representación de HermanMiller, el que colabora con un créditos de \$ 100.000,00 (cien mil dólares a 90 días, como máximo). Durante el año 2014 insistí en este aspecto, habiendo recibido su negativa para incrementar sus aportes.

Continuamos las campañas de internet, y publicidad escrita relacionada con nuestros productos; la continuación con el programa "Encuentro" de Diego Oquendo, la página web, la página en Facebook y otras herramientas actuales, que considero igualmente han corroborado en el posicionamiento de la marca, nuestra empresa y las ventas. Sin embargo deben implementarse otros

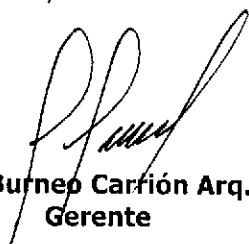
medios, en los que he insistido oportunamente. Continúo en la búsqueda de un asesor especialista, con conocimiento del mercado, de equipos y ventas, que haga el trabajo durante un período mínimo de seis meses de tiempo y evaluar sus resultados.

La cuenta de resultados, fue afectada por el estudio Actuarial para desahucio y jubilación patronal, de \$ 7.585,01 en el 2013, a \$ 31.904,633 para el año 2014. Sugiero a ustedes que las utilidades se mantengan como no distribuidas hasta nueva decisión.

Las previsiones para el año 2015 no son optimistas, basadas en los últimos acontecimientos y la salvaguardia impuesta a los productos que importamos, el que incrementa el impuesto en el 150% de lo que se pagaba en el 2014, lo que afectará sensiblemente las ventas de los productos HermanMiller. Esta es otra causa para que ustedes consideren la diversificación de los productos que comercializamos y así mantener los volúmenes de ventas de los últimos años y aspirar a que estas no disminuyan nuevamente. De mi parte, inicié un recorte de gastos, el que no puede ser mayor, ya que mantenemos una estructura óptima para nuestro funcionamiento, con los mínimos costos posibles.

En estos días, respecto al incremento de impuestos (salvaguardia), realizamos en forma inmediata a su publicación, la solicitud a Herman Miller para lograr mayores descuentos en nuestro contrato anual, solicitud que fue acogida favorablemente. Igualmente en consenso y con su colaboración estructuramos la lista de nuevos precios de venta y las configuraciones de la mercadería a importar, de forma que sea competitiva en el segmento al que servimos. Esperamos que estas acciones sean efectivas y deberemos revisarlas continuamente para de ser necesario, tomar oportunamente los correctivos adecuados al mantenimiento del negocio con una rentabilidad adecuada.

Atentamente,



Carlos Burneo Carrión Arq. M.A.
Gerente