

Quito 24 de marzo de 2016

SEÑORES SOCIOS
BURNEO CARRION DISEÑO CIA LTDA
Presente.-

ASUNTO: INFORME DE GERENCIA

De mis consideraciones:

Envié a ustedes en estos días los Estados de Situación Financiera y de Resultados, correspondientes al ejercicio económico del año 2015, preparados por 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 22% con relación al año 2014, menos de lo que preveíamos hace un año. Del total de ventas, el 49,00% corresponden a ventas menores en los almacenes y aproximadamente el otro 51,00% a ventas directas o especiales a clientes corporativos anteriores y nuevos, cuyo monto supera los \$ 10.000,00 (diez mil dólares). Estos porcentajes fueron exactamente opuestos el 2014, lo que indicaría el cambio de conducta en los clientes menores.

El costo de la mercadería en bodega, se mantuvo en el 52,50% como resultado de la corrección en precios, corrección obligada por las salvaguardias impuestas en el año 2015 y que se mantienen a la fecha.

El rubro de publicidad bajó en su monto (\$ 21.410,00) y subió en porcentaje, del 1.99% en el 2014, al 2.77% de las ventas en el año 2015. Sobre este punto cabe resaltar que el año en que más invertimos en publicidad, 2013 (\$ 46.612,42 el 3,7% de ventas), es el mejor año en ventas y resultados

En el área Gerencial que me corresponde: administrativa, financiera contable y la representación de la Empresa, su manejo fue el adecuado y necesario, concurrente y oportuno en todos sus aspectos. Mantengo la buena relación con el Banco Pichincha, igual con nuestro representado HermanMiller así como con nuestros clientes, proveedores y colaboradores. Durante el año 2015, entregué a ustedes cuatro informes contables, entre marzo y diciembre, los que no recibieron sugerencia u observación alguna.. Igualmente, siempre nos encontramos en lista blanca, por el cumplimiento oportuno de todas las obligaciones con los organismos de control, impuestos y laborales.

En 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 la ampliación de oferta de productos, solicité un aporte adicional por

Herman Miller

parte de los accionistas, que no tuvo su aceptación. Como les informé en esa ocasión, la implementación de esta nueva línea, requiere un capital promedio mínimo de \$ 60.000,00 (sesenta mil dólares), el que podríamos conseguir del banco, siempre y cuando esté respaldado con un bien real, esto es una hipoteca. Debemos considerar esta opción, para ampliar en variedad de productos y el segmento de mercado al que servimos. Complementariamente debemos mantener y ampliar la provisión que mantenemos para productos de fabricación local.

Mantenemos las campañas en internet y publicidad escrita relacionada con nuestros productos; igual con el programa "Encuentro" de Diego Oquendo, la página web, la página en Facebook y otras herramientas actuales, que considero igualmente han logrado mejorar el posicionamiento de la marca, de nuestra empresa y de las ventas. Debemos incrementar nuestra presencia en otros medios digitales, con los debidos ensayos que eviten un gasto poco productivo.

EL Estado de Resultados, fue afectado por las bajas ventas en el año 2015 y es el primer año en que declaramos perdida, esto a pesar del ajuste que realizamos en los precios de venta. El estudio Actuarial para desahucio y jubilación patronal, fue de \$ 47.807,70 para el año 2014, bajando a \$ 28.292,24 para el 2015, enviando la diferencia al patrimonio. La explicación de la pérdida está en el impuesto mínimo calculado por el SRI, \$ 6.746,88, para lo que hubiésemos requerido una utilidad antes de participaciones e impuesto a la renta de \$ 36.076,57.

Las previsiones para el año 2016 no son optimistas, basadas en los últimos acontecimientos y el probable mantenimiento de las salvaguardias impuesta a los productos que importamos, el que incrementó el impuesto en el 150% de lo que se pagaba en el 2014. Esperamos se mantengan por parte de HermanMiller los descuentos especiales del 2015, insistir en los mismos y conseguir un crédito pagado, conforme la sugerencia de Camilo Burneo.

Requerimos de un trabajo en grupo, para mejorar y ampliar la gestión total del negocio. Espero el apoyo de ustedes, para el logro de esta finalidad.

Atentamente,



Carlos Burneo Carrión Arq. M.A.
Gerente