

Quito 28 de marzo de 2017

**SEÑORES SOCIOS  
BURNEO CARRION DISEÑO CIA LTDA**

Presente.-

**ASUNTO: INFORME DE GERENCIA AÑO 2016**

De mis consideraciones:

Hemos recibido los Estados de Situación Financiera y de Resultados, correspondientes al ejercicio económico del año 2016, 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.

Como ustedes conocen, todo el movimiento contable se revisa concurrentemente durante todo el año por parte de esta gerencia, por lo que los estados finales recibidos reflejan ese trabajo, cuyos resultados ha sido aprobados oportunamente.

Conforme a los valores contables y su análisis, las ventas bajaron el 11% con relación al año 2015, y en el 30% al año 2014. A pesar de las condiciones económicas adversas para los productos que ofertamos por su alto precio, una venta especial en Guayaquil evitó que tengamos pérdidas. Del total de ventas, el 48,00% corresponden a ventas menores en los almacenes y aproximadamente el otro 52,00% a ventas directas o especiales a clientes corporativos anteriores y nuevos, cuyo monto supera los \$ 10.000,00 (diez mil dólares). Estos porcentajes son semejantes a los del año 2015, lo que indicaría el lineamiento de nuestro trabajo en este año.

El costo de la mercadería en bodega ascendió al 57%, un incremento del 5% con relación al 52,50% del año 2015, como resultado de la corrección en precios de venta, por el incremento en descuentos decidida para el año 2016.

El rubro de publicidad bajó nuevamente en el 2016 en su monto (\$ 18.467,00) y subió en porcentaje al 2.7%, del 1.99% en el 2014 y al 2.77% en el 2015. Sobre este punto reitero lo expresado en mi informe del año anterior, que el año en que más invertimos en publicidad, 2013 (\$ 46.612,42 el 3,7% de ventas), fue el mejor año en ventas y resultados

En el área Gerencial administrativa, financiera contable y la representación de la Empresa, su manejo fue el 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 2016, los estados financieros mensuales que estuvieron a su disposición para su revisión 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.

Iniciamos durante el periodo la importación de sillas para oficinas de menor precio, que decidimos en la Feria Neocón en junio del 2013, luego de una investigación y selección que nos permita ofertar un producto de calidad a un precio menor. Las primeras ventas nos permiten pensar en que la decisión fue adecuada y esperamos en este año ratificar e impulsar esta línea.

Como informé el año anterior, para implementar la ampliación de oferta de productos, solicité un aporte adicional por parte de los accionistas, que no tuvo su aceptación. 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.

Mantuvimos 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 han logrado mantener el posicionamiento de la marca, de nuestra empresa y de las ventas. Durante seis meses implementamos el servicio de cloudware con buenos resultados y debemos mantenerlo este año.

EL Estado de Resultados, fue afectado por las bajas ventas en el año 2016, sin embargo de lo que logramos una pequeña utilidad.

El estudio Actuarial para desahucio y jubilación patronal, se incrementó en \$ 2.082,84 quedando en un total de \$ 30.375,10. Fue necesaria la actualización de los años 2014 y 2015 con las nuevas tasas de descuento financieras obligatorias, procedimiento solicitado por Actuaría.

Las previsiones para el año 2017 lamentablemente en este momento no son optimistas por lo que debemos ofertar productos de menor precio, incrementar el equipo de ventas, conservando el posicionamiento con la ergonomía, calidad y garantías.

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**