

Quito 18 de marzo de 2019

SEÑORES SOCIOS
BURNEO CARRION DISEÑO CIA LTDA
Presente.-

ASUNTO: INFORME DE GERENCIA AÑO 2018

De mis consideraciones:

Conforme los estatutos sociales, informo a ustedes que he recibido los Estados de Situación Financiera y de Resultados, correspondientes al ejercicio económico del año 2018, preparados por el CBA Nicolás Cabanilla, Contador de la empresa contratado a partir de enero del 2018, 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 y, siempre están a su disposición los balances mensuales y de resultados, recibidos sin observaciones. El borrador final total, fue igualmente revisado por el Presidente, cuyas observaciones y sugerencias fueron atendidas en su totalidad.

Conforme a los valores contables y su análisis, informo a ustedes que incrementamos los ingresos netos significativamente con relación al año 2017, en un 32.7%, el mejor resultado desde el año 2014, a pesar de las condiciones económicas poco favorables para los productos que ofertamos, a un nicho restringido de mercado. Este es el resultado del trabajo de todos y, especialmente del equipo de publicidad y ventas, el conocimiento del mercado de la marca que distribuimos y la publicidad realizada.

En el periodo, las ventas menores a \$ 5,000.00 en almacenes, bajaron del 43% al 35% del 2017 y consecuentemente se incrementaron del 57% al 65% las ventas directas o especiales, a clientes corporativos anteriores y nuevos. Estos porcentajes son similares a los del año 2016 y 2015, lo que ratifica el comportamiento en los tres últimos años, con un incremento en el periodo del 8% para ventas especiales y disminución en las ventas menores. En todo caso hay una tendencia de comportamiento que debemos a reforzar.

De los totales de ventas, corresponden el 84.40% (57%) a mercadería de Herman Miller, el 12% a Bestuhl y el 3.6% (31%) a proyectos nacionales ejecutados en el periodo. Estos porcentajes variaron significativamente, como pueden observar con el periodo (2017).

Los márgenes sobre el precio de venta efectiva son de: del 43% al 40% que se explican por los descuentos especiales a Contract, en Herman Miller; del 49% al 54% del Bestuhl, explicada por la venta de 101 sillas un solo cliente y del 39% al 34% en los proyectos nacionales.

En el período proseguimos con la nueva política de ventas adoptada en mayo del 2017, en el que los precios se establecieron trasladando al cliente la baja de aranceles, cuidando el margen necesario posterior a un análisis corrección en precios de venta, que nos permita una continua oferta en mercadería en fechas seleccionadas. Los precios se encuentran en revisión, por el último incremento realizado por los proveedores y la necesidad de corregir los márgenes con los que trabajamos. Igualmente esta política conservará una banda de mayores descuentos a proyectos medianos y compras significativas.

El rubro de publicidad cubrió el presupuesto previsto al presupuesto de \$ 22.729,00, mayor al de los años anteriores, como había propuesto durante cuatro años consecutivos. Adicionalmente a esta cantidad, se realizó un gasto de \$ 8.000,00 para auspiciar el evento WORKTECH, conforme lo decidido y acordado oportunamente. Para el período 2019, propongo incrementarla a un total de \$ 25.000,00, 2,5% de las ventas del periodo 2018. Este monto nos permitirá publicitar adecuadamente nuestros productos y los nuevos precios. Reitero que debemos que vender un mayor volumen, los costos fijos están ya en el mínimo, para lo cual necesitamos mayor publicidad, que ha resultado efectivamente en una inversión.

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. Mantenemos una buena relación con el Banco Pichincha, igual con nuestro representado HermanMiller así como con nuestros clientes, proveedores y colaboradores. Durante el año 2018, 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.

Proseguimos durante el periodo con la importación de sillas Bestull para oficinas, de procedencia coreana y precio medio a bajo. Las ventas de este producto representaron el 12% del total, con el mejor margen conforme lo exprese anteriormente, lo que requiere de atención especial y diferenciada de estos productos.

Como ustedes conocen, únicamente utilizaremos crédito con uno de los bancos con los que operamos, por falta de apoyo de uno de los socios. Esta situación es una limitación, que estamos solucionando con compras menores a los proveedores, cuidando mantener un buen inventario mínimo en bodega. Anteriormente, para implementar la ampliación de oferta de productos, solicité un aporte adicional por parte de los accionistas, que no tuvo su aceptación y que no ha cambiado. Considerando esta situación proseguimos utilizando los servicios de almacenera Almagro, como depósito aduanero y bodega, mejorando la liquidez de la empresa y optimizando el giro del capital. En la implementación de mobiliario local para exhibición y venta en los almacenes, realizamos un nuevo producto, que tuvo acogida, por lo que debemos proseguir e incrementar la línea de escritorios stand-up.

Burneo Carrión Diseño

Herman Miller

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. La implementación de cloudware fue contratada nuevamente en octubre del 2018, ante la falta de seriedad de la firma con la que contratamos a inicios del mismo período.

El estudio Actuarial para bonificaciones por desahucio y jubilación patronal, se incrementó en \$ 6.126,34 al total de \$ 45.619,14 en el 2017, contabilizándose en \$ 51.745,48.

Las previsiones para el año 2018 dependen de las políticas gobierno, las que hasta la fecha aún no son claras y no me permiten estimar un panorama a mediano plazo. Lamentablemente en este momento no son optimistas, sin embargo considero que lograremos resultados similares, con un trabajo en equipo y debemos ofertar productos de menor precio, incrementar el equipo de ventas, conservando el posicionamiento con la ergonomía, salud, calidad y garantías.

Reitero mi solicitud del año pasado: 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