

Quito, 27 de febrero del 2015

Señores

Miembros del Directorio de Bigbamboo. S.A.

Presente.-

Por medio del presente pongo en conocimiento de ustedes el informe ejecutivo de gestión de la empresa, que responde a un diagnóstico realizado durante el mes de septiembre y octubre del 2014.

Un tema urgente de solucionar era los valores pendientes por pagar con el IESS, por lo que como es de su conocimiento, se firmó un convenio de pago con IESS para regularizar estos pagos por un valor de 61950.13 dólares, el cual tiene como plazo 36 meses contados desde enero del presente año, con una cuota mensual de 1951.02 dólares, el cual nos encontramos al día en el cumplimiento de esta obligación.

Otro tema emergente era contar con el respaldo profesional de una contadora a tiempo completo a fin de tener información oportuna para la toma de decisiones de los accionistas y la gerencia de la empresa, así como también la entrega de información a los organismos de control, este cambio se realizó a partir del 01 de enero del 2015.

Se ha ingresado toda la información a la Superintendencia de Compañías, se espera que durante la primera semana de marzo la empresa se encuentre al día con sus obligaciones, esta demora se presentó por errores en el registro del nombramiento del gerente.

Luego de varios años de gestionar una medida que proteja a la industria nacional del pisos, el 04 de noviembre del 2014 se expidió en el registros oficial 367, la resolución del COMEX respecto a la salvaguardia para nuestro principal producto, la cual es de carácter temporal y se espera que sea ratificada en el mes de marzo del año en curso.

Para ello Bigbamboo ha sido la empresa que ha liderado este tema, para lo cual se ha debido preparar y presentar información de la empresa y del sector, este liderazgo fue realizado en función de ser la empresa más afectada por la importación de pisos de bambú. Gracias a esta medida en la actualidad han disminuido los volúmenes de importación de este piso. Es importante mencionar que debido a la demora en la promulgación de la resolución por parte del COMEX, pensamos que esto permitió que los importadores se stocken de este producto, razón por la cual si bien en la actualidad ya somos competitivos en precios, exista oferta de este producto por parte de otras empresas.

Otra acción de Bigbamboo frente a esta medida, es el monitoreo constante del mercado de pisos de bambú, a fin de vigilar el cumplimiento de la salvaguarda, que se refleja en términos prácticos en los precios de venta al público.

A fin de aprovechar la oportunidad que se genera en el mercado por el desplazamiento del piso importado, se ha fortalecido el área comercial donde se definió una estrategia comercial identificando claramente los nichos de mercado más rentables, una política de precios, así como también la necesidad de desarrollar otros productos de bambú para aumentar nuestra cartera de productos, mejorar nuestros canales de comunicación con los clientes potenciales y actuales entre otros. Consecuencia de lo antes mencionado se han aumentado en número de personas interesados en nuestros productos que se ve reflejado en el incremento de ventas que se evidencia en el siguiente cuadro.

FECHA	TOTAL PROYECTOS VENTAS	TOTAL VENTAS (dolares)
ENERO	3	9.563,03
FEBRERO	4	14.248,77
MARZO	1	2.875,68
ABRIL	2	14.200,37
MAYO		
JUNIO	3	74.276,49
JULIO	3	10.291,79
AGOSTO		
SEPTIEMBRE	3	23.304,13
OCTUBRE	3	24.528,58
NOVIEMBRE	5	38.429,96
DICIEMBRE	8	38.901,87
TOTAL	35	250.620,67

Sobre el cuadro anterior es importante aclarar que son las ventas totales y algunas de ellas no están facturadas por cuanto falta firmar el acta entrega recepción.

También se ha realizado un análisis comparativo desde la parte comercial de nuestro producto frente al importado, ya que es importante mencionar que debido al tiempo de permanencia de este producto importado en el mercado, marco una tendencia, donde se definió que los principales desarrollos que se deben hacer a nuestro producto para cumplir con las proyecciones de ventas planteadas, es el producir piso con poro cerrado y no con poro abierto, esto debido a que el cliente considera falla el poro abierto, así como también el desarrollo de clic en lugar del machimbre, este factor afecta principalmente en los tiempo de instalación; estos dos aspectos son factor decisivo de compra, por lo que el desarrollar estos proyectos son vitales para la empresa.

En función de lo manifestado en el párrafo anterior, conjuntamente con el jefe de planta se realizó varias reuniones de trabajo a fin de determinar los proyectos de implementación en el área de producción para poder captar el mercado de pisos de bambú, a continuación se detalla los proyectos y presupuestos necesarios:

PROYECTO	PRESUPUESTO REFERENCIAL (dólares)
Piso de poro cerrado	110.0000
Desarrollo de Click	30.000
Mejoras incremento de productividad y calidad	90.000
TOTAL	230.000

Adicionalmente al requerimiento para los proyectos para el área de producción es necesario contar con capital de trabajo que permita un normal desarrollo de las actividades de la empresa por 270.000 dólares. A fin de cumplir el planteamiento señalado es necesario que los recursos necesarios para financiar los proyectos definidos anteriormente deban ingresar a la empresa durante el mes de marzo y abril.

Se ha realizado acercamientos con instituciones financieras para analizar la viabilidad de financiar estos proyectos con fondos de terceros, pero lamentablemente las garantías no son suficientes, por lo que se podría financiar a través de este mecanismo son 25.000 dólares.

Me permito resaltar la necesidad de que se apruebe el desarrollo de estos proyectos, así como su financiamiento por parte de los socios, a fin de que la empresa comience a generar utilidades y se posicione en el mercado de los pisos.

Otro proyecto que está planteado para fines del presente año es el traslado de la planta al proyecto YACHAY, ubicado en Urcuquí provincia de Imbabura, se abre esta oportunidad debido al alto valor de innovación de los productos desarrollados por la empresa, por lo que se han mantenido reuniones de trabajo con funcionarios de este proyecto, esto ha sido posible gracias al apoyo de Jose Luis Santacruz quien ha encabezado este proyecto. Para el desarrollo de este proyecto se ha definido la necesidad de contar con dos naves industriales de 2000 metros cada una por lo que el presupuesto referencial en base a consultas con especialistas en el tema es de 500000 dólares. Este proyecto permitirá contar con comodato de largo plazo, eliminar el pago de arriendo de la planta y estar en un lugar donde se apoyara permanentemente la innovación, ya que es un objetivo estratégico del proyecto YACHAY.

Atentamente,



Diego Burbano E.

GERENTE.