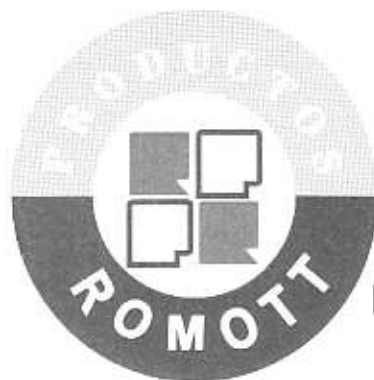


**FABRICA CUENCA:**

Av. Rocafuerte 3-24 y Olmedo (Esq.)
Conmutador: 286 0111
Fax: 2864337
P.O. Box 252
E-mail: romott@etapanel.net

OFICINA QUITO:

Edif. Mariscal
Almagro 9-26 y Av. Colón
Mezzanine
Telfs.: 2550718 /
2554718
Fax: 2554713

OFICINA GUAYAQUIL:

Edificio Torres Atlas
Cda. Kennedy Norte
Francisco de Orellana y
J. Cornejo Piso 4 - Of. 4
Telfs.: 2285132 / 22864663
Fax: 2288069

**PRODUCTOS
ROMOTT**

producción continua y estable; y terminar el ejercicio económico con una rentabilidad aceptable que será la base para la utilidad de los próximos años.

En resumen, nuestro objetivo será fabricar una producción de 800 a 1000 colchones por mes, sin incurrir en costos adicionales y mejorando la productividad de los distintos procesos de producción.

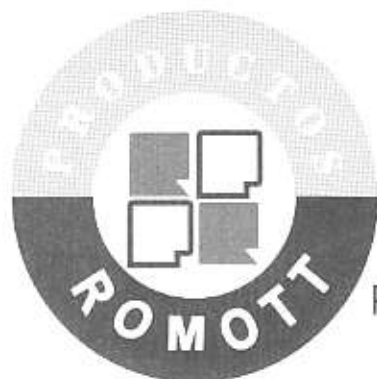
Esperando haberles informado, Señores Accionistas, por las actividades desarrolladas en el 2013, me permito reiterarles mi reconocimiento.

Atentamente,

PRODUCTOS ROMOTT

.....
José Román C.
PRESIDENTE EJECUTIVO
Sr. José Román Cabrera

PRESIDENTE EJECUTIVO
C.I. 0100037761

**FABRICA CUENCA:**

Av. Rocafuerte 3-24 y Olmedo [Esq.]
Conmutador: 286 0111
Fax: 2864337
P.O. Box 252
E-mail: romott@etapanet.net

OFICINA QUITO:

Edif. Mariscal
Almagro 9-26 y Av. Colón
Mezzanine
Telfs.: 2550718 /
2554718
Fax: 2554713

OFICINA GUAYAQUIL:

Edificio Torres Atlas
Cda. Kennedy Norte
Francisco de Orellana y
J. Cornejo Piso 4 - Of. 4
Telfs.: 2285132 / 22864663
Fax: 2288069

**PRODUCTOS
ROMOTT**

Cuenca, 28 de abril del 2014

A los Señores Accionistas de Productos Romott Cia. Ltda.

En cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias de la empresa Productos Romott Cia. Ltda., y en mi calidad de Presidente Ejecutivo, pongo autoconocimiento el presente informe del ejercicio económico del año 2013.

En el 2013 se contrata personal para ventas y se plantea un plan dirigido a un sector de medio y alto, dada la característica de los productos que produce nuestra fábrica.

Lamentablemente el equipo de ventas resultó un fracaso y el volumen de ventas fue sólo de US\$ 104,119,50 que no cubrió las expectativas que se habían fijado para ese año, pues el área de comercialización no cumplió con lo esperado; lo que ocasionó un desfase entre ingresos y gastos. Para el año 2014, será necesario buscar fuentes de financiamiento para capital de trabajo, publicidad y estamos en la búsqueda de un equipo profesional de ventas.

Expectativas para el año 2014: Una vez que el año 2013, fue considerado como uno de despegue de operaciones y de nueva introducción de los productos en el mercado clase media y alta por su excelente calidad, que ha sido reconocida por anteriores distribuidores y usuarios; confiamos posicionarnos nuevamente en el mercado.

Tenemos como meta llegar a acuerdos con distribuidores a largo plazo, produciendo colchones de características especiales para determinados distribuidores, según su mercado.

Nuestro plan es ubicar en el Ecuador cuando menos 15 a 20 grandes distribuidores que realicen un volumen de ventas que nos permitan cubrir nuestros costos en el periodo considerado de arranque, en el primer semestre, para así contar con ingresos fijos.