

Cuenca, 28 de marzo del 2.010

Sr. Ing.

Patricio Ochoa Muñoz

GERENTE GENERAL ALUMBRAIMPORT S.A.

De mi consideración:

Por medio del presente me permito informarle sobre los estados financieros de la Empresa durante el año de 2.009. Que inclusive constituye un requisito para ser entregado entre otros documentos a la SUPERINTENDENCIA DE COMPANIAS. Este informe será puesto en conocimiento de la Junta General de Socios para su aprobación.

Como es de su conocimiento se han cumplido varias actividades con la finalidad de conseguir un real posicionamiento de Alumbraimport S.A. dentro del mercado local, entre las cuales se destacan las siguientes:

- Promoción de la Compañía a través de medios de comunicación: Radio El mercurio y Unión Televisión.
- Elaboración de Catálogos y flyers para la respectiva promoción de los productos.
- Implementación y difusión de ofertas durante algunos meses, con el propósito de vender en especial ciertos productos rezagados.
- Cambio de horario de trabajo con los empleados para no cerrar el Almacén al medio día.
- Contratación de vendedores (lamentablemente a fines de año) incluyendo a la Sra., Lorena Portilla empleada directa de La Compañía.
- Se ha participado en ferias, en coordinación con otros clientes de Alumbra S.A.

A pesar de lo indicado no se han cumplido con los objetivos trazados, al contrario hemos tenido según el Balance general para el año 2.009 y sus Resultados una pérdida que alcanza la suma de treinta y cuatro mil ciento cuarenta 42/100 dólares ( \$ 34.140.42), lo cual viene a constituirse en una seria preocupación como en su oportunidad lo he manifestado.

Las razones para llegar a dichos resultados, se podrían citar entre otros los siguientes:

- Costos altos de los productos, que por ser suntuarios no tienen mayor demanda dentro del mercado local.
- Las condiciones socio-económicas de la población que se refleja principalmente en bajos sueldos, alto costo de la vida y falta de circulante.
- Incremento en los costos de importación que impacto en el alza de los precios de los productos.
- La competencia también ha influido presentando precios más bajos, pero con productos de baja calidad frente a lo que nosotros ofrecemos.

Es mi obligación poner en su conocimiento el desarrollo comercial y financiero de la Compañía a fin de que ustedes sepan tomar la decisión más conveniente para continuar o no con esta Empresa, que desde mi punto de vista muy particular quizá debería situarse en otro lugar donde el nicho de mercado (clase media y alta) permita una mayor salida de los productos; y de la misma manera esperar que la fuerza de ventas implementadas este año empiecen a dar los resultados esperados.

Atentamente,



Ing. Pablo Ochoa Maldonado

**ALUMBRA IMPORT S.A.**  
**ILLUMINATION SOLUTIONS**  
Gerente de Alumbra  
Sucursal: Gran Colombia s-n  
y Leon XIII esquina Telf.: (07) 2850 427