

Cuenca, 31 de marzo de 2014

**INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA EL PALACIO DE LA LANA PALANASUR CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2013**

Cumpliendo con las disposiciones de la Superintendencia de Compañías, yo, Angel Ismael Dumas Salinas, en calidad de Gerente General, pongo a su consideración el Informe de la gestión realizada por la Administración de la Empresa "EL PALACIO DE LA LANA PALANASUR CIA. LTDA" durante el ejercicio económico del año 2013.

Los esfuerzos de la administración han estado encaminados para que la empresa mantenga un crecimiento en el giro normal de sus actividades.

Lamentablemente, durante este año de operaciones que terminó el 31 de diciembre de 2013, hemos tenido problemas en el desempeño, lo que ha generado:

**1. INCUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS**

La idea de ampliar el mercado, a cargo de uno de los socios y a la vez, Gerente de Ventas, no tuvo el éxito esperado, todo lo contrario, se bajó ostensiblemente el total de Ventas, aduciendo una baja general en el mercado, no se aplicó adecuadamente la política de cobranzas, generando a su vez, un escaso control de la liquidez, que al final del año nos trajo la sorpresa de un desfaldo por parte del socio encargado, el mismo que ha sido verificado por algunos clientes, quedando por visitar a la gran mayoría de ellos para obtener las pruebas y así proceder con las acciones legales pertinentes.

**2. DIFICULTAD EN ACCESO A FINANCIACION.**

Por ser una compañía relativamente nueva en el mercado, el acceso a una mayor cantidad de financiación bancaria, ha sido muy complicado, teniéndose que acudir a préstamos de particulares, lo que ha afectado más la realidad de la empresa

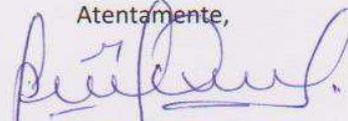
**RECOMENDACIONES**

- Replantear nuevos objetivos prestando atención al mercado, ya que a medida que éste se transforma, crea nuevas oportunidades, que nos podrían ofrecer perspectivas de crecimiento, incluso en momentos de crisis como el actual.
- Generar liquidez de forma rápida, alargando plazos de pagos a proveedores y gestionando los cobros con los clientes, aplicando las políticas destinadas para el efecto.
- Generar una mayor cobertura a nivel nacional para la distribución de lanas y accesorios.
- Centrar esfuerzos en los productos que nos pueden proporcionar mayor beneficio a corto plazo.
- Reducir costos que no son importantes para el negocio.
- Involucrar a los empleados en las decisiones tomadas, haciéndoles partícipes de las dificultades que enfrenta la empresa e intentando que se involucren en la consecución de los objetivos planteados.

- Fortalecer la imagen de la compañía ante los clientes y continuar con el posicionamiento de la marca.

Sin más por el momento, quedo de ustedes agradecido

Atentamente,



Tglo. Ismael Dumas Salinas

**GERENTE**