

Señores
Accionistas
LA BOBINA CORP S.A.
Presente

Quito, 16 de abril de 2013

De mis consideraciones:

Por medio de la presente, yo, Iván Heredia, Gerente General de LA BOBINA CORP S.A., Informo:

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Una vez conseguida la representación exclusiva para el Ecuador de la marca ZOJE, Se plantea un nuevo enfoque de la empresa, direccionándola principalmente a la atención a distribuidores, este cambio, requirió que se hagan ciertas modificaciones en la estructura, que nos permitan posicionarnos en este mercado un tanto nuevo para nosotros.

Estas modificaciones tuvieron que ver con el tipo de productos importados, así como la reestructuración del personal, creando nuevas funciones y cargos, lo que conlleva a la contratación también de más personal, que se hace evidente en el año 2012.

Para llegar al cumplimiento de este objetivo o nuevo enfoque se efectuaron algunas acciones que se las puede resaltar:

- a) En febrero luego de un análisis cuidadoso de la rentabilidad del local de Atuntaqui, y viendo que el 70% de las ventas se las realiza a través de un mismo cliente, el mismo que podía ser atendido desde Quito, como distribuidor, se toma la decisión de cerrar esta sucursal.
- b) Se realiza un incremento de importaciones de maquinas industriales para atender las crecientes demandas de los distribuidores
- c) Una vez conseguida la representación exclusiva para el Ecuador de la marca ZOJE, se procede al lanzamiento de la misma con dos eventos simultáneos:
 - Participación en la FERIA de la industria textil XPOTEX 2012 con el auspicio parcial de nuestros representados.
 - Presentación de la marca ZOJE para nuestros clientes en los salones de la Cámara de Comercio de Quito.
- d) Con la renuncia de la Gerente de Ventas, se replantea el cargo, creándole nuevas funciones y responsabilidades, las mismas que debían ser apoyadas con un mejor control de cartera.

- e) Se contrata una persona para dedicarse exclusivamente al tema de cartera, para corregir las distorsiones que en este tema se estaban presentando, especialmente con distribuidores.
- f) Se contrata más personal de apoyo: un mensajero y un ayudante para armado de máquinas.
- g) Se prepara personal para el área de mantenimiento, de manera que se logre mayor efectividad y respuesta a los requerimientos de los clientes.
- h) Se imparte un curso de capacitación para técnicos de maquinaria de confección, enfocado al uso y mantenimiento de máquinas electrónicas ZOJE, el mismo que fue impartido por personal enviado desde la fábrica.
- i) Con mayor presencia de personal en el local norte, se ve que la necesidad de guardianía desaparece, procediendo a dar por terminado el contrato de servicio de guardianía, beneficiándonos además de la disminución de este gasto.
- j) Se contrata la renovación de la página WEB de la empresa, consiguiendo una página ágil y con información suficiente para nuestros clientes.
- k) Participación en diferentes revistas textiles especializadas así como en revistas dirigidas a la industria.
- l) En cuanto a la capacitación general del personal, se dictan dos cursos, abalados por el Ministerio de Relaciones Laborales y con el auspicio parcial de la SETEC:
 - SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL
 - SERVICIO Y ATENCION AL CLIENTE CON P.N.I.
- m) Se ha logrado re-posicionar bien en el mercado ecuatoriano nuestra marca ZOJE
- n) Para la recuperación de la cartera con clientes grandes, se ha logrado un convenio con el Banco de Guayaquil para la compra de la misma con costos bastante convenientes.

Los objetivos planteados se han logrado, pese a que si se mira que al final del periodo hay una disminución de las ventas de un 15.63%, la misma que se justifica considerando que dentro de un lapso aproximado de tres meses se limitaron al máximo las ventas a distribuidores hasta lograr el saneamiento de esas cuentas.

Los resultados en rentabilidad no han sido los esperados, especialmente comparándolos con los obtenidos el año inmediato anterior, pero la estructura formada y organización lograda en este período hacen prever muy buenas perspectivas para el siguiente año.

La línea domestica es una línea que aún tiene buenas oportunidades y se requerirán al igual que el año que termina pensar en nuevas estrategias.

CUMPLIMIENTO A DISPOSICIONES.

Se ha cumplido las funciones conforme lo establecen los estatutos de la compañía.

SITUACION FINANCIERA

En el ejercicio económico del 2012, se presenta con una rentabilidad bastante menor respecto al año anterior, como lo demuestran los estados financieros de este ejercicio económico. Decrecimiento ocasionado por la disminución de las ventas y la limitada rentabilidad de los productos más vendidos. Limitación propia del mercado de distribuidores, evidenciándose una disminución de la utilidad bruta de un 9.72% en promedio.

Adicionalmente, esta utilidad se transforma en una pérdida extracontable, en razón de que el anticipo proyectado al impuesto a la renta fue superior al causado, lo que hace que se tome el proyectado como impuesto mínimo.

A pesar de que este resultado, la empresa se encuentra sólida, con un stock adecuado y la liquidez necesaria para su desenvolvimiento.

Nuevamente, dada la velocidad del movimiento propio del negocio será necesario seguir manteniendo mucha atención al manejo de la cartera.

SOBRE LAS GANANCIAS

En razón de que el impuesto anticipado de \$12,077.51 ha sido considerado como impuesto mínimo, se sugiere que la pérdida extra contable de \$7,722.79 se compense con las utilidades acumuladas de ejercicios anteriores.

CUMPLIMIENTO DE NORMAS

La compañía ha cumplido a cabalidad la estandarización de venta y entrega de los productos y servicios que se ofrecen en cada local y con las directrices de nuestras representadas en el exterior.

Adicionalmente tanto el Ministerio de Relaciones Laborales como el IESS, con sendas inspecciones han avalado el cumplimiento de normas y obligaciones.

RECOMENDACIONES:

- a) La orientación de atención a distribuidores más que al cliente final, hace que sea necesario seguir consolidando relaciones y profundizar el apoyo a los distribuidores.
- b) Continuar con el proceso de capacitación a todo el personal en todas las áreas
- c) Revisar con más atención la auto sustentabilidad cada uno de los locales..
- d) Seguir con el plan de estandarizar los procesos, especialmente en el área de despachos y enl pedidos de clientes para evitar devoluciones o notas de crédito.

- e) Seguir planteando nuevas e innovadoras estrategias para todos los locales, para que desarrollen todo su potencial.
- f) Poner especial atención a impulsar los productos que tradicionalmente nos han dado más rentabilidad como son las bordadoras.

Es cuanto puedo informar en relación al ejercicio fiscal 2012.

Atentamente



Iván Heredia
GERENTE GENERAL
LA BOBINA CORP S.A.