

Señores
Accionistas
LA BOBINA CORP S.A.
Presente

Quito, 8 de abril de 2014

De mis consideraciones:

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

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Se inició el año con muchas expectativas, las lecciones aprendidas de los resultados del año anterior hace que se tomen algunas decisiones iniciales para orientar mejor los recursos tanto humanos como de liquidez de la empresa.

Los locales mejoraron sus ventas y existió una mayor rotación de la línea de bordadoras que generan mas rentabilidad.

Se planteó como un objetivo principal, mejorar los controles, revisar la calificación de clientes mayoristas y potenciación de los locales de atención al público.

Una mejor calificación de clientes tanto mayoristas con detallistas, permitió salvo excepciones obtener mejores resultados y evitarse los problemas de cartera presentados en el año anterior.

Cumplimiento de estos objetivos se efectuaron algunas acciones que se las puede resaltar:

- a) Se inicia el año con la primera convención anual de la empresa en MINDO.
- b) Un análisis de la rentabilidad del local del Sur, basado en los resultados del año anterior permitió tomar la decisión de cerrarlo. No se justificaba tenerlo, pudiendo utilizar de mejor manera ese recurso humano. Por lo que los primeros días del año se procedió a la eliminación de esta sucursal.
- c) De la misma manera se inició el año con la contratación de un vendedor mas para venta a distribuidores.
- d) Así también para dar mayor impulso a la venta de bordadoras industriales se contrata de manera temporal a una persona con mucha experiencia en bordados, consiguiéndose mejorar el movimiento de esas máquinas.
- e) Se reorientan las importaciones de la línea doméstica poniendo un poco mas de énfasis a bordadoras.
- f) Se programa exhibiciones o shows en centros comerciales para dar más fuerza a la venta en locales, consiguiéndose resultados positivos inmediatos.

- g) Dado que actualmente nuestro alcance a clientes es mucho mayor a través de distribuidores que directamente en nuestra sucursal en Riobamba, se procede a cerrarla en el mes de octubre.
- h) Se continúa con publicación en revistas especializadas para mantener la presencia de las marcas representadas.
- i) Se renueva contratos de páginas web, y publicaciones en internet como Amarillas internet, para mantenerse mejor posicionado en los motores de búsqueda especialmente en GOOGLE
- j) Se incrementa vistas a clientes distribuidores para mantener presencia a nivel nacional obteniéndose un crecimiento en ventas industriales y domesticas.
- k) Se pone especial énfasis en la atención a clientes de cadenas.
- l) Se envía a personal de técnico a capacitación de manejo y calibración de máquinas electrónicas ZOJE en curso dictado en Colombia.

Se han logrado los objetivos planteados se ha conseguido una optimización del uso de los recursos, se ha logrado por ejemplo una disminución en gastos de arriendos utilizando esos recursos en publicidad con resultados de una mejor llegada a los clientes con el consecuente incremento en ventas en un 13.60%

Tal como se había previsto, la rentabilidad de la empresa ha mejorado considerablemente, partiendo de un año con números en rojo, se ha logrado generar utilidades NETAS de \$47,444.30, lo que indica que el camino emprendido es el correcto.

La estructura, organización y controles implementados van dando los frutos esperados. De la misma manera se prevee muy buenas perspectivas para el siguiente año.

La línea domestica es ha tenido un importante crecimiento y se puede pensar que esta se mantendrá.

CUMPLIMIENTO A DISPOSICIONES.

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

SITUACION FINANCIERA

En el ejercicio económico del 2013, se presenta con una buena rentabilidad, como lo demuestran los estados financieros de este ejercicio económico. El incremento de las ventas, la priorización de venta de productos con mejor rentabilidad aso como el cuidado de la cartera han incrementado la solidez de la empresa.

La empresa se encuentra sólida, con un stock adecuado y la liquidez necesaria para su desenvolvimiento, sin embargo se requerirá hacer uso de herramientas financieras para enfrentar los requerimientos de liquidez de una empresa en crecimiento.

Al igual que el año anterior, será necesario seguir manteniendo mucha atención al manejo de la cartera.

SOBRE LAS GANANCIAS

Se sugiere la reinversión de las mismas para cumplir con los propósitos de crecimiento de la compañía; o de no ser aceptada la reinversión, se propone no se retire la utilidad a disposición de los socios, sino más bien se la deje en utilidades retenidas, para a futuro cumplir con la recomendación inicial que es la reinversión.

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.

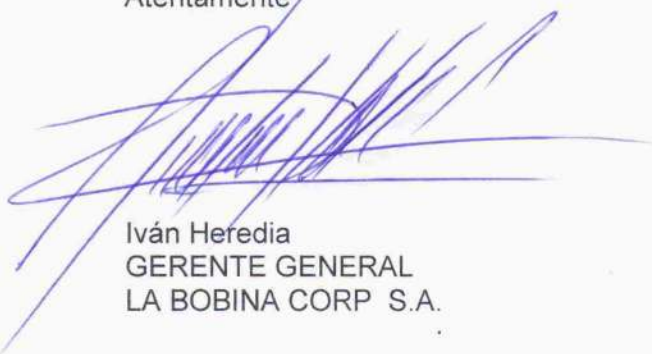
Adicionalmente tanto el Ministerio de Relaciones Laborales como el IESS, con sendas inspecciones han avalado el cumplimiento de normas y obligaciones.

RECOMENDACIONES:

- a) Seguir profundizando las buenas relaciones alcanzadas con los clientes, especialmente distribuidores.
- b) Continuar con el proceso de capacitación a todo el personal en todas las áreas
- c) Seguir con el plan de estandarizar los procesos, especialmente en el área de despachos y en pedidos de clientes para evitar devoluciones o notas de crédito.
- d) Seguir planteando nuevas e innovadoras estrategias para todos los locales, para que desarrollen todo su potencial.
- e) Seguir poniendo especial atención a impulsar los productos que tradicionalmente nos han dado más rentabilidad como son las bordadoras.
- f) Trabajar más en la organización del departamento de servicio técnico que constituye un apoyo importante a la gestión de venta y post venta.

Es cuanto puedo informar en relación al ejercicio fiscal 2013

Atentamente



Iván Heredia
GERENTE GENERAL
LA BOBINA CORP S.A.