

Señores  
Accionistas  
LA BOBINA CORP S.A.  
Presente

Quito, 25 de marzo de 2015

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

Como el año inmediato anterior se decidió cerrar dos sucursales, para este año la empresa se enfocó fuertemente su atención a la re-organización de su estructura interna, orientándose principalmente a la atención a clientes mayoristas y cadenas, considerando la atención de clientes en locales propios como complementaria.

Una vez seleccionados los clientes mayoristas o distribuidores calificados se planteó como objetivo principal potenciar estos clientes en base a un mayor acercamiento y atención a los mismos.

Otro objetivo fue la promoción de nuestros puntos de venta propios, obteniendo resultados favorables.

Por último se impulsó el ingreso de la línea doméstica a grandes cadenas.

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

- a) Se encarga a una persona la responsabilidad la organización de promoción y ventas planteando estrategias innovadoras.
- b) Se realizan shows o demostraciones en centros comerciales y varias instituciones del estado
- c) Se realiza la contratación de una impulsadora para apoyar la venta de máquinas en locales de distribuidores mayoristas.
- d) Se ha incrementado la importación de bordadoras tanto domésticas e industriales considerando que nos generan más utilidad para los locales
- e) Se programa exhibiciones o shows en centros comerciales para dar más fuerza a la venta en locales, consiguiéndose resultados positivos inmediatos.
- f) Se continúa con publicación en revistas especializadas para mantener la presencia de las marcas representadas. Contratando además una persona para dar fuerza al comercio electrónico.
- g) 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
- h) Se incrementa vistas a mas organizadas a clientes distribuidores para mantener presencia a nivel nacional obteniéndose un crecimiento en ventas industriales y domesticas.
- i) Se pone especial énfasis en la atención a clientes de cadenas.
- j) Se proporciona una capacitación a todo el personal en el área de procesos

Se han logrado los objetivos planteados consiguiendo una optimización del uso de los recursos, como ejemplo se ha logrado disminuir los costos en relación a las ventas en un 4.24% con un incremento de ventas del 19.12%

Igual como el año inmediato anterior se ha mejorado la rentabilidad de la empresa ha mejorado considerablemente, partiendo de un año con utilidades, se ha logrado generar nuevamente resultados positivos de \$79,641.99, lo que indica seguimos manteniendo el rumbo correcto.

La estructura, re-organización y controles mantenidos siguen dando los frutos esperados. Bajo condiciones similares se prevee muy buenas perspectivas para el siguiente año. Sin embargo dadas las condiciones de falta de liquidez de país debido a los bajos precios del petróleo, deberemos ser muy cautos en las inversiones y gastos.

La línea doméstica se ha tenido un importante crecimiento, sin embargo debido a las sobretasas aplicadas en el primer trimestre, este no podría mantenerse

#### CUMPLIMIENTO A DISPOSICIONES.

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

#### SITUACION FINANCIERA

En el ejercicio económico del 2014, 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 así el ingreso a nuevas cadenas y 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 actual, sin embargo, dado el incremento de ventas se ha recurrido al uso de herramientas financieras para enfrentar los requerimientos de liquidez.

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.

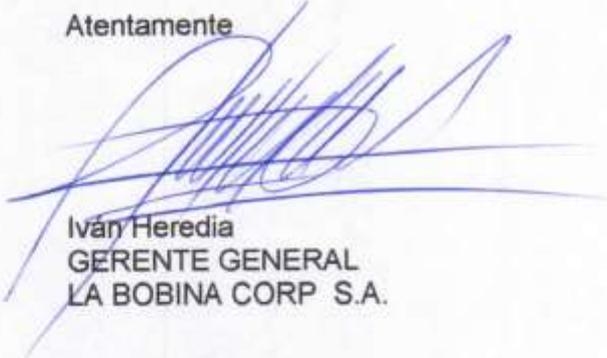
Adicionalmente tanto el Ministerio de Relaciones Laborales como el IESS, con sendas inspecciones han avalado el cumplimiento de normas y obligaciones.

**RECOMENDACIONES:**

- a) Al igual que el año anterior, se recomienda 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) Trabajar más en la capacitación del personal de ventas de manera que el asesoramiento a nuestro cliente, ya sea distribuidor o cliente final sea de excelencia.
- f) Continuar con el trabajo avanzado del departamento de servicio técnico que constituye un apoyo importante a la gestión de venta y post venta.
- g) Identificar herramientas tecnológicas que pueden potenciar el uso de nuestros recursos.

Es cuanto puedo informar en relación al ejercicio fiscal 2014

Atentamente



Iván Heredia  
GERENTE GENERAL  
LA BOBINA CORP S.A.

