

Señores
Accionistas
LA BOBINA CORP S.A.
Presente

Quito, 11 de abril de 2016

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 es de conocimiento público la economía del país se contrajo, afectando también a nuestro sector, razón por la que uno de los objetivos de este año fue la optimización de recursos haciendo algunos ajustes. Se tomó la decisión de cerrar la sucursal de Av. América y Selva alegre, como medida de ajuste de la compañía, considerando que la rentabilidad del mismo no era la esperada. Nuevamente la empresa enfocó fuertemente su atención a clientes mayoristas y cadenas, considerando la atención de clientes en locales propios como complementaria.

Dado las condiciones del mercado se ha tenido especial cuidado en hacer una nueva depuración de distribuidores se ha mantenido el acercamiento y atención a los mismos pero con políticas más conservadoras.

La promoción de nuestro punto de venta, se lo ha realizado mediante la participación en ferias, acercándonos al cliente final obteniendo resultados favorables.

Se ha mantenido la línea doméstica a grandes cadenas a pesar de que esta línea incremento sus costos debido a las sobretasas arancelarias impuestas por el gobierno.

Se aprovechó la oportunidad de adquirir una bodega para facilitar el ingreso y distribución de la mercadería.

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

- a) Fue necesario prescindir de algunos de nuestros colaboradores distribuyendo sus funciones.
- b) Pese a las condiciones adversas, se consiguió un crédito bancario para la compra del local, el mismo que se nos entregó legalmente por el mes de octubre.
- c) Se ha incrementado la participación en shows o demostraciones en centros comerciales lo que ha resultado una buena estrategia para atraer a nuevos clientes finales.
- d) Se ha optimizado nuestra presencia en cadenas reforzando la venta al cliente final con visitas de la impulsadora locales de distribuidores mayoristas.
- e) Se ha destinado un técnico para que viaje a almacenes de cadenas y distribuidores con cierta periodicidad a revisar problemas y armar máquinas para que estén disponibles a la venta.

- f) Se ha enfocado la publicidad a medios masivos digitales disminuyendo la publicación en revistas.
- 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 pone especial énfasis en la atención a clientes de cadenas.

No se lograron los objetivos planteados por las razones indicadas en inicio, teniendo que enfrentar una falta de circulante a nivel general, reflejándose la disminución de ventas y en la dificultad de la recuperación de cartera, especialmente de nuestro principal cliente COMANDATO lo que ha afectado notablemente a nuestro flujo, haciendo que tengamos retrasos con nuestros proveedores del exterior principalmente.

Las ventas tuvieron un decrecimiento del 21.47%, pero se logró disminuir los costos en relación a las ventas en un 0.49%, no así, los gastos que también en relación a las ventas subieron en un 5.62% debido a que, pese a los ajustes realizados, la estructura de la empresa requiere aún de un nivel de ventas mayor y explicado además por los gastos realizados en la adquisición de la bodega.

Aún dentro de este panorama coyuntural, partiendo de un año con utilidades, se ha logrado generar nuevamente resultados positivos de \$26,484.42, Realmente no son los esperados pero reflejan la cautela con la que se ha trabajado.

Se esperaba buenas perspectivas para este año, pero la notable disminución en los precios del petróleo, la falta de políticas claras y finalmente el incremento de aranceles y sobretasas no ha permitido obtener los frutos esperados. Bajo condiciones similares se prevee que el siguiente año será muy complicado con condiciones aún más difíciles, lo que exigirá nuevamente mucha cautela.

CUMPLIMIENTO A DISPOSICIONES.

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

SITUACION FINANCIERA

Pese a estas circunstancias adversas la compañía refleja resultados positivos, considerado además que se realizó la inversión de la nueva bodega.

En el ejercicio económico del 2015, se presenta con rentabilidad, como lo demuestran los estados financieros de este ejercicio económico. Sin embargo, no se tienen muy buenas expectativas para el siguiente período considerando lo que se ha vivido hasta hoy y la falta de claridad en el manejo económico del país.

Ventajosamente, al fin del periodo la empresa cuenta con un Stock adecuado respaldada por las inversiones realizadas sin embargo el tema de la liquidez deberá nuevamente ser manejada apoyándonos en las herramientas financieras.

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 accionistas, 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) Intentar nuevos mercados con otras cadenas
- c) Continuar con el proceso de capacitación a todo el personal en todas las áreas
- d) No descuidar el plan de estandarizar los procesos, especialmente en el área de despachos y en pedidos de clientes para evitar devoluciones o notas de crédito.
- e) Ser más rigurosos en el tema de cartera de manera que todas las transacciones comerciales estén debidamente respaldadas
- f) Buscar nuevas e innovadoras estrategias para el incremento de las ventas.
- g) Seguir en la investigación de nuevas líneas de negocio
- h) Continuar con el trabajo avanzado del departamento de servicio técnico que constituye un apoyo importante a la gestión de venta y post venta.
- i) Dadas las condiciones de un año 2016 difícil con una liquidez del país muy baja, enfocar un plan muy riguroso de optimización de recursos, tomando en cuenta la disminución al máximo de gastos no deducibles y austeridad.

Es cuanto puedo informar en relación al ejercicio fiscal 2015

Atentamente



Ing. Iván Heredia
GERENTE GENERAL
LA BOBINA CORP S.A.