

Cuenca, Abril 27 de 2001

Señores socios de la Empresa
RAFAEL PAREDES S. E HIJOS CIA. LTDA.
Ciudad.

Señores:

En mi calidad de Gerente de la compañía pongo a su consideración el presente informe de situación de la empresa durante el año 2000.

1.- COMERCIALIZACION DE LOS PRODUCTOS

1.1. EXPORTACIONES.

Nuestro principal cliente ha sido la firma Chrity & Co., de Inglaterra, a la cual hemos enviado 2000 docenas de sombreros, 1000 correspondientes al pedido hecho en agosto de 1999 para la temporada 2000 y el resto sería lo que consideran para la temporada 2001.

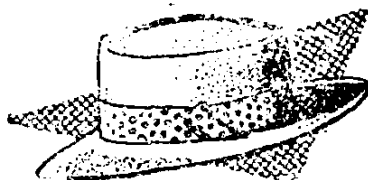
La empresa ha dependido de las expectativas de ventas de Christy, las cuales se fundamentan en el pronóstico de ventas de su principal cliente, Mark & Spencer, el cual, a su vez, depende de las condiciones meteorológicas de Europa.

Como se puede deducir de los pedidos, la tendencia es desalentadora: parece ser que la moda de no usar sombrero ha venido para quedarse en Europa. A esto se suma el hecho de que buena parte del mercado consumidor estaba localizado en las zonas rurales de Europa, las cuales, como es de conocimiento mundial, están azotadas por el mal de la aftosa, que ha llevado a la ruina a muchas haciendas, con el consiguiente efecto de que los involucrados han dejado de consumir muchas cosas, entre ellas los sombreros.

Para tratar de buscar nuevos clientes, hemos dotado a la Gerencia de Comercialización de un nuevo PC para el servicio de Internet, a la vez que se ha contratado anuncios en la red en las Páginas Amarillas Internacionales.

1.2. MERCADO INTERNO

En el afán de incrementar las ventas se tiene que ampliar y mejorar el almacén de la empresa para atraer, principalmente, a turistas. Durante el 2000 el almacén ha venido funcionando en el interior del espacio dedicado al "Paseo el Barranco", pero creemos que es menester sacarlo de allí para instalarlo en el espacio que actualmente ocupa la sección de procesos húmedos de la empresa, la cual sería reubicada en el predio de Yanaturo.



RAFAEL PAREDES S. E HIJOS CIA. LTDA.

COTADORES DE SOMBREROS
DE PASE TOQUILLA

CALLE LAUREL 10-41

LA OROSA
CIUDAD DE LA OROSA S.A.

TEL: 593-7-836 972

FAX: 593-7-836 972

Habrá que seguir apoyando a esa Gerencia para generar una campaña agresiva de publicidad que permita hacer conocer mejor a la empresa en el país y en el exterior, para lo cual se debería contratar a una empresa especializada para que genere la nueva imagen de la compañía y la difunda al público.

2. FINANZAS DE LA EMPRESA.

El declive de la exportaciones ha ocasionado que no se alcance el punto de equilibrio de la producción. Es decir, los costos totales han superado a los ingresos totales, generándose la pérdida que se puede apreciar en el balance preparado por el contador de la empresa.

Sin embargo, los activos corrientes de la empresa son suficientes para compensar los pasivos corrientes.

3. LA FUNCION DE PRODUCCION

Para tratar de disminuir la dependencia de la empresa respecto de los sombreros tipo campana, se han desarrollado procesos adecuados para la fabricación de sombreros terminados, es decir aquellos listos para usar, dotados de tafilete y cintillo.

Además se ha puesto a punto el proceso para producir gorras y otros objetos aprovechando productos de segunda clase que no pueden ser exportados.

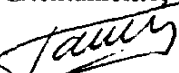
4. OTRAS FUNCIONES DE LA EMPRESA

La función de contabilidad ha sido mejorada a través de la contratación de la oficina de los señores Hernán Ar zaga y Vicente Ochoa.

Las demás funciones se ha desarrollado normalmente, procurando aprovechar al máximo los recursos disponibles.

Los señores socios sabrán analizar este informe y tomar las medidas que estimen convenientes.

Atentamente,



Jorge Paredes R.
GERENTE.

