

INFORME DE GERENCIA AÑO 2012

COMPANIA EXIMDOCE S.A.

Como Representante legal de EXIMDOCE S.A. presento el informe anual de actividades correspondientes al Ejercicio 2012.

CARTERA DE CLIENTES:

El saldo al 31 de diciembre del 2012 es de \$140.310,76, de este valor no se ha realizado provisión de cuentas incobrables. Debido a que se maneja un crédito de 90 días y los clientes han respetado estas condiciones de pago a excepción de pocos clientes como Sierra Shoes y Calza costa en negociaciones puntuales por retraso en la entrega de la mercadería por parte del proveedor y de esta manera extendiendo el plazo para evitar devoluciones importantes de mercadería.

INVENTARIOS:

El saldo al 31 de diciembre es de \$23.572,52, manteniendo un stock por fin de año ya que la mercadería llego el 23 de diciembre 2012 y se colocó esta mercadería en los primeros días del mes de Enero 2013.

ACTIVOS FIJOS:

Se establece como política para Activos fijos las adquisiciones que sean superiores o iguales a 100 dólares, sin embargo se aclara que será sujeto a análisis dependiendo su utilidad.

Se adquiere el Vehículo Aveo Family TBC-3306 para la movilidad a nivel nacional de la fuerza de ventas

PROVEEDORES:

Se manejan dos proveedores internacionales y uno local. Las compras realizadas a Medellín y sus entregas son cada 50 días, las compras realizadas a Cali se las recibe cada 45 días y las compras con nuestro proveedor nacional se pactó a 30 días. En vista del incumplimiento por parte de nuestros proveedores en las fechas de entrega se ha tomado la decisión en el mes de Noviembre de realizar los pagos cada 120 días en toda la mercadería que no cumpla los plazos estipulados por escrito en los convenios pactados. De esta manera se ha compensado al cliente final (En ciertos casos) con el mismo plazo para evitar al máximo devoluciones por incumplimiento en fechas.

Se negoció con los proveedores internacionales a inicios del año 2012 el trabajar sin anticipos desde la presentación de los pedidos del año 2012.

PRESTAMOS:

FRANSANI

Al 31 de diciembre del 2012, mantenemos una deuda con Fransani de \$20.000, siendo la deuda inicial de \$40.000 desglosado de la siguiente forma:

2 agosto 2011: \$20.000

23 septiembre 2011: \$10.000

9 Diciembre del 2011: \$10.000

Valores que fueron utilizados para anticipos del 30% de las importaciones propias del giro del negocio, debido al buen manejo financiero y de cobranzas se realizó el 5 de noviembre del 2012 un abono a esta deuda de \$20.000 es decir que se utilizó el 50% del préstamos por el lapso de un año en promedio.

CAMARA DE COMERCIO

Se inyectó capital a través de un crédito personal a nombre de Dina María Cobo así como la garantía personal el 31 de Mayo del 2012 por \$20.000 mismo que al 31 de Diciembre tiene un saldo por pagar de \$14.167,02

ESPACIO BODEGA:

Domiciliados en el Local 12 del Centro Comercial Caracol, el espacio que mantenemos actualmente para el etiquetado, devoluciones a proveedores y stock de materia prima (cuero) esta utilizado en su totalidad. Para la recepción de pedidos e importaciones que contienen hasta 100 cajas se está utilizando los locales números 9 y 10 gracias a un convenio realizado con los administradores del Edificio, mismo que consiste en pagar únicamente la partida básica de la luz y mientras estén vacíos estaremos gozando de este beneficio.

VENTAS:

Se ha incrementado el número de clientes nuevos este año, abriendo nuevos puntos de venta en diferentes lugares del país.

Contamos con una sola persona en la fuerza de ventas misma que lleva todas las muestras en las diferentes líneas.

Nuestras Ventas anuales han sido de \$614.312,03

Nuestras devoluciones en Ventas han sido de \$25.180,07

Nuestras ventas Anuales netas \$589.131,96

Lo que da un promedio mensual de ventas neto en el año 2012 ha sido de \$49.094,33

Nuestros mejores meses en ventas Marzo \$50.336,90, Julio con \$103.476,04, Septiembre \$55.895,25, Noviembre con \$99.355,16 y Diciembre con \$66.777,32

Nuestras ventas serían mejores si nuestro proveedor local hubiese entregado los pedidos en el mes de Agosto y Septiembre, sin embargo estos fueron entregados en su mayoría en los meses de Octubre y Noviembre lo que generó no se pueda realizar la re-venta o reposición.

A inicios del 2012 se realizó una subida de precios con relación al incremento de estos por parte de nuestros proveedores, la empresa ha mantenido sin embargo un margen de utilidad bruto acorde a los precios del mercado.

PERSONAL:

En el mes de Octubre del 2012 se procedió a contratar los servicios a tiempo parcial del Sr. Luis Quispe como asistente de Bodega.

En el mes de Noviembre la señora Salomé Cobo presenta su renuncia al cargo de Asistente Administrativo razón por la cual se contrata los servicios de la Señora Leticia Lizano para que reemplace en las mismas funciones al cargo vacante.

Los contratos de los Empleados mencionados anteriormente se encuentran legalizados y con todos los beneficios de ley.

La Empresa como fue Constituida en Julio del 2011 tenía que regirse bajo las normas Niffs en este año 2012 se realiza la provisión de desahucio (25% por cada sueldo) y provisión por Jubilación patronal (valor aproximado), puesto que no se realizó la contratación para que se realice el estudio actuarial respectivo. No se ha realizado por la cantidad de empleados que mantenemos actualmente pero de ser necesario en el futuro se realizará este estudio.

UTILIDAD:

Se cierra el ejercicio con una utilidad de \$21.764,17 bruta, y \$12.786,93 neto.

Atentamente.



Dina María Cobo

GERENTE GENERAL

EXIMDOCE S.A.

1891743730001