

**INFORME DEL GERENTE GENERAL
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA
EMPRESA OFICINA COMERCIAL OFICOMER S.A.**

QUITO, FEBRERO 17 DEL 2011

En cumplimiento con las disposiciones de la Junta General de Accionistas y del Directorio de la empresa OFICOMER SA, durante su sexto año de actividades de importación y distribución de suministros escolares y de oficina, a continuación informo sobre las actividades desarrolladas y cumplidas por la empresa en el año 2010.

Ventas: Durante el año 2010, se ha logrado establecer una relación estrecha con los clientes de cadenas, ofreciéndoles variedad de productos, plazos especiales y precios competitivos. Se ha realizado varias visitas durante el año a estos clientes y la comunicación es continua. Adicionalmente se recibe visita de parte de sus ejecutivos a nuestra sala de ventas durante varias veces en el año.

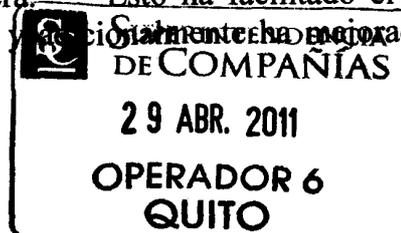
Para clientes que no son de cadena pero que representan una cartera importante para nuestra empresa, tenemos visita de ejecutivos de ventas en forma continua. Nuestra cartera de clientes se encuentra distribuida a nivel nacional, y este año hemos hecho un especial énfasis en atender a aquellos clientes que mantienen su crédito en buen estado.

Se ha implementado comunicación vía email con los clientes que requieren cotizaciones y despachos inmediatos. Se cotiza con fotos y stocks disponibles para poder atender sus necesidades. Este sistema de ventas también ha sido un factor importante durante el 2010.

Distribución: Para la distribución de las líneas, se ha seguido trabajando con las mejores empresas de transporte de carga que distribuyen a nivel nacional logrando que el despacho de mercaderías se realice en dos días, lo que nos permite que los clientes tengan una reposición de mercadería continua.

Cobranzas: En lo que concierne a cartera de cobranza, nuevamente la empresa ha debido ceder con más plazos de crédito para ser competitivo con otras empresas que se encuentran en nuestra línea.

A final del año nuestra cartera no tiene mayores problemas y la comunicación con los clientes para la cobranza es continua. Cada vez mas los clientes realizan transferencias bancarias a cualquiera de las cuentas de la empresa lo que mejora la recuperación de cartera. Esto ha facilitado el tiempo de cobranza que tenían los vendedores y ~~asociación~~ ~~mejorado~~ el flujo mensual.



Compras: Las compras las hemos realizado en conjunto con nuestros proveedores con una comunicación continua sobre disponibilidad de productos e ingreso a través de sus páginas Web. Se han realizado reservas de mercadería hasta llenar los contenedores, esto nos ha permitido mantener los stocks requeridos de aquellos productos que representan un volumen importante para las ventas del negocio. Adicionalmente se realizaron viajes al exterior para las compras generales.

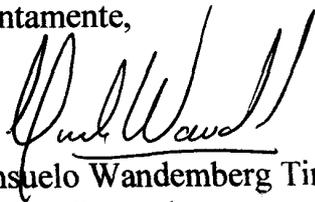
Bancos: Con los Bancos se mantiene una buena relación crediticia. Los créditos bancarios que tenemos, se han cancelado con puntualidad y las renovaciones se mantienen sin problema alguno. Con Banco Pichincha se hizo una cancelación importante de los créditos revolving y la línea se mantiene abierta con los cupos otorgados. La calificación crediticia de la empresa en el sistema bancario es de "A".

Resultados: En este año tenemos una utilidad de USD 4.662,38.

Laboral: Durante el año 2010 no han ocurrido hechos extraordinarios en el ámbito legal, laboral o administrativo.

La recomendación que hago a la Junta General de Accionistas, para el año 2011, es que siga apoyando a la Administración en el campo administrativo y financiero, para que este año sea de resultados aun más satisfactorios.

Atentamente,



Consuelo Wandemberg Tinajero
Gerente General

