

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

QUITO, MARZO 14 DEL 2013

En cumplimiento con las disposiciones de la Junta General de Accionistas y del Directorio de la empresa OFICOMER SA, durante su octavo 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 2012.

Ventas: El presupuesto de ventas del año 2012 establecido a inicio de año fue cumplido. La frecuencia de visita por parte de los vendedores según las zonas de visita en establecidas fechas ha logrado que el número de reposición de pedidos sea mayor. Se ha podido establecer visitas a nivel nacional con 3 contactos al año con cada uno de ellos.

La relación con clientes de cadena ha crecido en cuando el contacto por parte de oficina con los compradores de cada una de las empresas, ha sido constante. Se ha podido establecer un sistema de envío de muestras de producto con información escrita para que cada cliente vea los productos y pueda tomar decisiones con mayor agilidad.

Mantenemos clientes a nivel nacional. La relación con cada cliente se ha reforzado atendiendo a cada uno con la agilidad de despacho de mercadería según la necesidad de cada empresa.

La comunicación vía email se ha mejorado 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 estos últimos dos años.

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, la empresa continúa manteniendo más días de crédito para ser competitivo con otras empresas que se encuentran en nuestra línea. En temporadas escolares de sierra y costa se otorga el crédito de temporada, permitiendo que los clientes compren los productos al inicio de cada periodo y cancelando una vez que inicia el periodo escolar.

A final del año nuestra cartera no tiene mayores problemas para la cobranza. Los vendedores se encargan de realizar la gira de cobros y ventas y traen cheques que cubren su cuenta. Cada vez mas los clientes realizan transferencias bancarias a cualquiera de las cuentas de la empresa lo que mejora la recuperación de cartera.

Compras: Las compras las seguimos realizando en conjunto con nuestros proveedores con una comunicación continua sobre disponibilidad de productos e ingreso a través de sus páginas Web. Se realiza reserva 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.

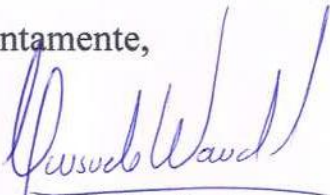
Bancos: Con los Bancos se mantiene una buena relación crediticia. Los créditos bancarios que tenemos, se han cancelado con puntualidad y las renovaciones se mantienen sin problema alguno. La calificación crediticia de la empresa en el sistema bancario es de "A".

Resultados: En este año tenemos una utilidad de USD 5.507,42.

Laboral: Durante el año 2012 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 2013, 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