

INFORME DE GERENCIA

A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE FOLADEC S.A.

Dando cumplimiento a las disposiciones legales, a continuación informo a ustedes el movimiento operacional de FOLADEC S.A. en el período correspondiente al año 2010

Este año 2010 hemos consolidado la cobranza a través de los bancos, aunque esta no es tan efectiva como la que teníamos a través de las Asociaciones de Profesores o por casillero. La recuperación está entre el 60 y 70 % de lo que debería cobrarse y la gestión y control se ha triplicado en comparación al anterior sistema. Los programas de computación están quedando obsoletos lo que nos está demorando en emitir reportes de cobranza para los bancos, retrasando el control de cuentas morosas y la identificación de los clientes incobrables.

Los costos bancarios por la gestión de cobranza se mantienen dentro de los parámetros establecidos para esta gestión, pero es más complicado su proceso.

En este año dimos de baja un valor importante por cobranza incobrable de US \$33.529.17 contra la cuenta provisión de cuentas incobrables, de los clientes que ya no se pueden cobrar, que tienen más de 5 años y en algunos casos menos pero que ya no existen y que no tenían provisión voluntaria. Para este año tenemos previsto revisar todo el resto de cuentas incobrables que tienen provisión voluntaria.

Respecto la fusión de Foladec con Libcym operativamente se inició desde el 1ro. De enero de 2010 aunque la resolución de la Superintendencia de Compañías fue el 5 de julio de 2010. Creemos que ha sido positivo pues si comparamos las utilidades sumadas de las dos empresas por los años 2009 y 2010 han mejorado, pasando de pérdida a utilidad como a continuación podemos observar:

DETALLE	AÑO 2009	AÑO 2010	INCREMENTO
Ventas totales	961.190,74(1)	981.686,91	2,13 %
Costos y gastos operacionales	965.671,89(1)	962.946,99	(0.002 %)
Pérdida antes del 15 %	(4.481,15)(1)		
Utilidad antes de 15 %		18.739,92	

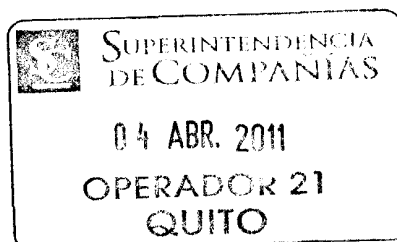
(1) Suma de Foladec y Libcym

Hay que considerar que en las ventas totales del año 2009 se incremento US \$13.731.42 de ingresos diferidos de años anteriores, por lo que sin tomar en cuenta este rubro, el incremento de ventas sería del 3,61 %.

Para el año 2011, nuestro objetivo principal va a ser:

1ro.: Mejorar los sistemas informáticos para que nos entregue mejores reportes y actualizaciones de saldos de clientes automáticamente, ya que actualmente, muchos de ellos los estamos realizando a través de hojas electrónicas.

2do. Depurar las cuentas incobrables contra la provisión voluntaria



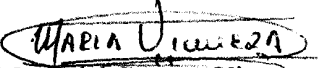
3ro. Mejorar la gestión de la cobranza, utilizando el sistema de central de riesgos con el cual presionaremos a los clientes morosos a que paguen sus cuentas retrasadas y no pasen a incobrables y

4to. Mantener el nivel de ventas como mínimo y tratar de superar la barrera de US 1'000.000,00

En este año 2011 al igual que en el 2010, incentivaremos la venta de enciclopedias con obsequios de productos de promoción, algunos de los cuales estamos produciendo nosotros y la cobranza será solo a través de débitos bancarios con excepción de la ciudad de Quito.

También estudiaremos la posibilidad de editar libros en blanco y negro a precios bajos para evitar la piratería que está sucediendo con varias obras de nuestra distribución y edición.

Atentamente


María del Carmen Vinúeza
Gerente
Quito, 31 de marzo de 2011

