



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 2011

Este año 2011 creemos que ha sido bueno, pues hemos logrado incrementar las ventas, mejorar la cobranza a través de los bancos y consolidar el equipo de comisionistas con ciertas observaciones que analizaremos más adelante rubro por rubro.

Como podemos revisar los datos indicados abajo, tuvimos un incremento del 10 % de ventas en el 2011 comparado con el 2010 y esto se debe, además de las venta normales con paquetes de obsequio, a que editamos 2.000 col. de la obra Plan de Clases en 3 tomo: tomo 1 para 2do y 3ro de Básica, tomo 2 para 4to y 5to de Básica y tomo 3 para 6to y 7mo de básica, de los cuales se han vendido en la temporada escolar de la sierra más de 600 de cada uno, a pesar de que las obras se terminaron de imprimir a principios de octubre, cuando ya comenzó la temporada escolar de la sierra. Es decir que si hubiéramos tenido la obra lista, antes de de comenzar la temporada escolar, hubiéramos superado en ventas las 1.000 col.

Respecto las utilidades, se redujeron debido a que en este año se cargaron todos los costos de la obra y también se incluyeron las provisiones de aporte patronal y desahucio en un monto de \$ 13.542,46 que eran necesarias para actualizar las cuentas con las NIFS, las mismas que no se habían provisionado en los años anteriores.

DETALLE	AÑO 2010	AÑO 2011	INCREMENTO
Ventas totales	981.686,91	1.084.870,81	10,51 %
Costos y gastos operacionales	962.946,99	1.073.197,13	11,45 %
Utilidad antes de 15 %	18.739,92	11.373,68	(39,30 %)

Respecto la situación de la cobranza hemos mejorado, de acuerdo a los datos que a continuación se detallan, a pesar que vendimos más, el saldo de clientes ha bajado por dos razones: a) \$27.536,32 por que se dieron de baja con provisión voluntaria de comisionista Sr. Ortega que se retiro de la empresa y la diferencia por una mejor gestión de cobranza. Respecto cuenta de librería de saldo negativo a pasado a saldo positivo. La provisión se ha reducido debido a lo explicado anteriormente pero se ha incrementado en provisiones voluntarias en este año por \$7.024,38

DETALLE	AÑO 2010	AÑO 2011
Saldo cuenta clientes crédito	593.999,39	500.915,18
Saldo cuenta clientes librería	-1.701,68	522,05
Provisión voluntaria incobrable	-78.427,42	-57.915,18

Sobre los comisionistas, se retiró el Sr. Ortega, quien trabajo solo hasta julio, pero esto ya se veía venir y quedaron los que si creemos continuarán trabajando con la empresa,

especialmente uno de ellos, el Sr. Hernán Vaca, quién pasó a ser socio de la empresa. Esperamos en este año 2012 integrar a otro de los comisionistas como socio.

Como ustedes podrán revisar se ha cumplido varias de las propuestas incluidas en informe del año 2010, quedando solo pendiente la actualización del sistema, que ya fue contratado, pero que se están haciendo cambios para que funcione de acuerdo a nuestras necesidades.

Para este año, esperamos mantener el monto de ventas, aunque va a ser un poco difícil debido al retiro de un comisionista importante con cuatro vendedores y quien se ha puesto oficina de ventas de libros y pasa a ser una competencia más.

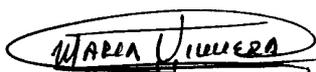
Para contrarrestar esta situación la empresa tiene que buscar nuevas colecciones de libros que interesen a los profesores, incentivar a los comisionistas para que incrementen sus equipos de vendedores y ver que las ventas de la librería se incrementen con novedades inmediatas.

Para este año y de acuerdo a la implementación de las NIFS, las diferencias que se den en las provisiones de incobrables voluntarias y el saldo real incobrable y la diferencia de la provisión de jubilación patronal que no se registró en el gasto, se jugarán con la reserva de capital.

Además se continuarán depurando las provisiones de incobrables, a fin de tener saldos más reales. Con la liquidación de la provisión del Sr. Ortega nos dimos cuenta que el monto mayor de las cuentas incobrables se dieron cuando se eliminaron los descuentos por las direcciones provinciales y se pasaron a débitos bancarios a través de los diferentes bancos, ya que para esto se necesita una autorización por parte del cliente y muchos no quisieron dar, otros se perdieron y algunos hasta negaron las deudas.

Agradezco la confianza depositada en mi y espero en este año 2012 mejorar las utilidades de la empresa sustancialmente.

Atentamente



María del Carmen Vinueza
Gerente
Quito, 30 de marzo de 2012

