

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 periodo correspondiente al año 2012

Este año 2012 ha sido mejor que el 2011, pues hemos logrado incrementar las ventas, con el mismo equipo de comisionistas, se ha mantenido estable la cobranza a través de los débitos bancarios, se ha mejorado las compras y se ha reducido los costos y operacionales, de acuerdo a los siguientes datos:

RUBROS	AÑO 2011	AÑO 2012	INCREMENTO
Ventas totales	1.084.870,81	1.191.953,24	9,87 %
Costos y gastos operacionales	1.073.197,13	1.145.382,15	6,73 %
Utilidad antes de 15 %	11.373,68	46.571,09	409,46 %

Como podemos revisar los datos indicados arriba, tuvimos un incremento del 9,87 % de ventas en el 2012 comparado con el 2011 y esto se debe, en general a las venta normales con paquetes de obsequio, a la venta de más de 1.000 colecciones de la obra Plan de Clases en 3 tomos que editamos en el 2011, a la venta en menor escala de las dos obras nuevas que son el Plan de Pruebas y Evaluaciones por Destrezas, aunque de estas dos últimas no se vendieron como se esperaba, ya que se editaron 1.000 de cada una y solo salieron 200 de cada. Esperamos que en 2013 se incremente las ventas de estos dos últimos títulos.

Respecto los Costos y gastos operacionales, debido a las medidas de austeridad que se implementaron, se logró reducir en relación al monto de ventas, como podemos ver, mientras las ventas se incrementaron un 9,87 %, los costos y gastos se incrementaron un 6,73 %.

Sobre las utilidades, se incrementaron en un 409 % debido a lo explicado en punto anterior, además hay que tomar en cuenta que en este año se cargaron a los gastos solo las provisiones que corresponden a este año y no como en el año anterior.

Respecto la cobranza hemos mejorado, de acuerdo a los datos que a continuación detallo:

- Las ventas se incrementaron en \$107.083,00 pero el saldo de clientes solo se incremento solo en \$30.066,67.
- Las provisiones voluntarias por incobrables se dieron de baja en \$32.560,31 en las cuentas incobrables de comisionistas que ya no laboran en Foladec, Las provisiones voluntarias de los comisionistas en este año en este año se incrementaron en 11.145,32 y la legal en \$5.054,54 neto.

DETALLE	AÑO 2011	AÑO 2012
Saldo cuenta clientes crédito	500.915,18	520.605,66
Saldo cuenta clientes librería	522,05	10.898,24
Provisión voluntaria incobrable	-57.915,18	-41.911,10

Como ustedes podrán revisar se ha cumplido varias de las propuestas incluidas en informe del año 2011, quedando solo pendiente la actualización del sistema, que ya fue contratado, nos entregaron para realizar pruebas, pero no hemos tenido tiempo, ya que para transferir datos del un sistema al otro se necesita por lo menos dos semanas sin tomar en cuenta los periodos de prueba. Esperamos en el transcurso de este año implementarlo.

El único problema que hemos tenido, es en ventas libros de librería que se ha ido reduciendo de la siguiente manera: 2010 \$ 88.971.03, 2011 \$85.272.04 y 2012 \$72.712,26, esperamos para este año mantener las ventas de librería y buscar otros mecanismos de ventas.

Para este año 2013 y debido a los problemas que se están presentando como son: Poco interés por parte de profesores en la compra de libros y mayor cantidad de competencia debido al ingreso de más empresas en la venta a crédito en magisterio, esperamos mantener el monto de sobre el \$1.000.00000.

Para contrarrestar estos problemas, la empresa tiene que buscar nuevas colecciones de libros interactivos que interesen a los profesores, incluyendo cds, incentivar a los comisionistas para que incremente sus equipos de vendedores, buscar más productos de promoción 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, vamos a seguir dando de baja a las cuentas incobrables contra las provisiones de incobrables voluntarias, a fin de mantener el saldo real cobrable y en los inventarios vamos a estudiar liquidaciones con descuentos del 50 % de libros que ya no son vendibles y diversificar los productos de comercialización.

En este último punto creo que es necesario ingresar a la venta de computadoras, aunque en este sistema, las comisiones de los comisionistas se reducirían significativamente, se incrementaría el pago de IVA a corto plazo, así como también se reduciría en las compras significativamente, ya que en estas hay que primero hacer tres compras de contado, para luego pasar a un crédito de 30 y 60 días, mientras que en los libros los plazos van con seis pagos de 30 a 180 días. Esto afectará a la liquidez de la empresa, por lo que habrá que incrementar los créditos en los bancos, ya que no se puede reducir los plazos a los clientes.

Agradezco la confianza depositada en mi persona y espero en este año 2013 mantener las utilidades de la empresa y si es posible incrementarlas.

Atentamente



María del Carmen Vinuesa

Gerente

Quito, 29 de marzo de 2013