

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 2008

Este año nuevamente ha sido difícil y malo comparado con los tres años anteriores, pues los problemas políticos y económicos siguen complicando la comercialización de libros, también la falta de vendedores y por último la no renovación del contrato con el Magisterio, lo que nos obligó a suspender ventas a los profesores que pertenecen a esta institución durante los meses de octubre, noviembre y diciembre de 2008. Estos tres factores afectaron el cumplimiento de nuestro presupuesto de ventas.

A continuación presento algunos datos importantes que deben ser analizados detenidamente:

DETALLE	AÑO 2007%	AÑO 2008	DECREMENTO
Ventas totales	914.375,30	824.311,30	-9,85 %
Costos y gastos operacionales	871.166,48	794.000,71	-8,86 %
Utilidad antes 15 %	44.639,84	30.310,59	-32,10 %
Utilidad en relación a ventas	4,88%	3,68%	

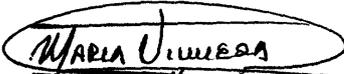
Como ustedes podrán darse cuenta, las operaciones decrecieron por lo explicado anteriormente,

Hay que tener en cuenta que en los rubros, como arriendo y servicios básicos se está compartiendo con LIBCYM.

Para el año 2009 esperábamos utilizar nuevas estrategias a fin de incrementar el nivel de ventas, pero ya hemos tenido una baja con uno de nuestros importantes vendedores, debido a que tuvimos fiscalización por parte del SRI sobre los gastos de movilización de los vendedores, que solicitan que estos tengan un tratamiento de honorarios y los comisionistas objetan ya que el 50 % de las comisiones van como honorarios y sobre estos se retiene el IVA e Impuesto y el 50% como gastos de viaje. Argumentan que la competencia paga las comisiones a los vendedores sin ninguna retención ni factura y creemos que somos la única empresa de venta a crédito de libros que cumple con las retenciones de IVA e Impuestos.

En este año 2009 al igual que en el 2008, vamos a incentivar la venta de enciclopedias con obsequios de otros productos, a fin de incrementar las ventas, para esto la gerencia invertirá valores fuertes en promoción y publicidad.

Atentamente



María del Carmen Vinueza
Gerente
Quito, 31 de marzo de 2009

