

INFORME DE GERENTE GENERAL EJERCICIO ECONOMICO 2009

- **CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.-** Se cumplió con todos los objetivos planteados, e incluso se transformó el modelo de la oferta del negocio, acoplándose al diseño de las políticas gubernamentales, al establecer líneas generales de desarrollo en la educación en todos los niveles, especialmente en la educación superior, por lo que nuestra empresa amplió el espacio de distribución de nuestros libros a las entidades públicas y a las universidades por medio del régimen COMPRAS PUBLICAS, aprovechando la exclusividad que mantenemos con editoriales del exterior que son nuestros proveedores; ya que, el SIGNO DE LA CRISIS fue cambiando el rictus de consumo de nuestros clientes habituales, limitándoles en la capacidad de inversión y logística, para ofertar a tiempo los requerimientos de la empresa pública y especialmente de las universidades que tienen que cumplir con las políticas de nivelación según la Ley de Educación Superior, a nivel nacional.
- **PROCEDIMIENTO DE CONTROL INTERNO DE LA EMPRESA .-** Para la empresa fue un año difícil, a pesar que el internet y los libros son incubadoras para ideas y tecnologías que aceleran el progreso económico del país ; pues la crisis económica mundial desnudo la situación financiera critica de nuestros clientes, obligando a la nuestra empresa a sujetarse a los cambios de la oferta y demanda por el alto índice de desempleo y un subempleo lacerante, que a nuestros clientes, no les permitió como años anteriores llegar con nuestros libros directamente al necesitado de conocimientos.

Es así, que para capear el temporal, las importaciones se efectuaron tomando en cuenta los patrones de consumo escarbando en el recuro de las compras públicas, para recomponer el mal trecho.

Las ventas bajaron un 15.36% a pesar que se bajaron los costos en un 28.94% por la restricción del 17.34% en los gastos corrientes.

A pesar de la baja en las ventas la empresa tuvo un incremento leve 3.51% en la utilidad bruta con relación al 2008.

El nivel de endeudamiento decreció del .071% al 0.60 % por el decrecimiento de la demanda de nuestros clientes.

El índice de liquidez de la empresa tuvo un ligero repunte pasando de 1.40 a 1.51.

- **HECHOS EFECTUADOS EN EL EJERCICIO.-** Se depuró la cartera de clientes en un 95%, determinando la incobrabilidad de saldos de clientes, rubros que pasaron a restar 14.51% la reserva para cuentas incobrables y un 15.39% se bajo la deuda mantenida con los accionistas.

Hubo un mejor control en la cartera por parte de la gerencia, dando un resultado de 250 días a 244 días para la recuperación

En vista que los años anteriores no se realizó el estudio respectivo para establecer las Reservas para jubilaciones patronales y desahucios porque la mayoría del personal tiene algunos años de servicio, se contrató a la empresa ACTUARIA ASESORES CIA. LTDA. Para que nos actualice estos valores, arrojando un monto de US\$ 309.698.53 por RESERVAS JUBILACIONES PATRONALES Y US\$ 7.939.72 RESERVAS DESAHUCIOS, montos que influyeron grandemente en los resultados de la empresa, quitando en cierta manera la motivación del trabajador, al determinar el 15% de utilidades de los trabajadores, rubro que se torno contraproducente, ya que este año los empleados administrativos, de despacho y cartera se han esforzado mas, para atender mejor la nueva demanda, porque se ha tenido que organizar los inventarios a la brevedad posible, ya que no es lo mismo organizar 1200 títulos que disponíamos cuando se vendía por el sistema de placismo, a 6.000 títulos de librerías que disponemos en la actualidad, entonces no se cumplió – a mayor esfuerzo mayor ingreso- pero a cambio se tiene la previsión para las jubilaciones.

Las reservas mencionadas influyeron para que los resultados descendieran en un 138.20 %, pero como también estos rubros pasan a ser en parte gastos no deducibles, por ser reservas que debían hacerse en años anteriores, el impuesto a la renta sufrió un descenso del 6.89%.

- **CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES.-** La Gerencia cumplió con todo lo establecido en la Junta General de Socios.
- **RECOMENDACIONES.-** Por los cambios que vienen dándose año a año en la demanda, se sugiere se ponga mucha atención en siguientes sugerencias porque es más difícil predecir que comentar lo sucedido:

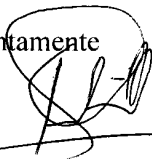
1. **INTERDEPENDENCIA RELACIONADA CON LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA.-** Aprovechando los avances en el sistema de computación de la empresa, dejar que siga permitiendo que actividades aparentemente inseparables, se puedan descomponer en partes, para definir actividades diferentes al personal.

Con relación a las ventas, por motivos expresados en líneas anteriores, se impulsó hacia nuevos mercados estos son: librerías y universidades, efecto que llevó a un incremento en la rotación de inventarios.

Debido a la modificación de los sistemas de ventas y compras, la empresa se vio en la necesidad de adquirir nuevos equipos y programa de computación y con el fin de lograr clarificar adecuadamente los saldos adeudados por nuestros clientes y sobretodo dar mejor servicio al cliente en tiempo e información correcta del fondo editorial que disponemos.

- DESTINO DE RESULTADOS.- Se sugiere que las utilidades de años anteriores como las del presente año, con el fin de tener liquidez, pasen a cubrir parte del saldo de pérdidas anteriores no amortizadas.
- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES.- La Gerencia cumplió con todo lo establecido en la Junta General de Socios.
- RECOMENDACIONES.- Por la política de ventas manejada en el 2007, se sugiere se ponga mucha atención en las relaciones ORGANICO-CLIENTE , para una mejor compensación siguiendo las siguientes sugerencias:
 - Depuración de inventarios por los años de edición
 - Estudio de nuevos mercados para la colocación de nuestros productos
 - Continuar con la política de recuperación de cartera. y poder cumplir con las exigencias de nuestros proveedores, deudas con socios y mejoras al personal.

Atentamente



Galo Ordóñez Ordóñez
GERENTE.