

## INFORME DE GERENTE GENERAL EJERCICIO ECONOMICO 2011

- **CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.-** Se cumplió con todos los objetivos planteados, refiriéndose a la planeación y conducción de actividades administrativas y de marketing, que buscaron dirigir el flujo de productos hacia los consumidores relativamente homogéneos en una o más provincias de nuestro país, en las instituciones educativas a nivel superior; manteniendo la estabilidad de los precios a pesar que el Gobierno impuso el 5% de impuesto a la salida de divisas que castiga directamente al precio de venta al público. y la necesidad del mercado de exigir ediciones actualizadas.
- **PROCEDIMIENTO DE CONTROL INTERNO DE LA EMPRESA .-** Para la empresa fue un año de constante reto, por la época compleja, pero llena de oportunidades, lo más relevante fue:
  - El gobierno ha presentado incremento del P.I.B, pero lamentablemente lo direccionó una parte a poblaciones rurales con producción de auto subsistencia y otra al ámbito social direccionado a consumos generado por subsidios siendo ingresos familiares muy bajos, que influyó notablemente en la poca inserción de nuestros productos.
  - La empresa también entro en un letargo por: las dos crisis internacionales que afectaron al consumo y a la restricción crediticia que nos facilitaban nuestros proveedores sobretodo de España.
  - El personal operó en el último mes enfrentándose a un liderazgo cambiante, que se manejaba en la área marketing y la vez intentando convertirse en regulador, queriendo obtener una reorganización estructuralmente diferente, pero los resultados no fueron los esperados (con ideas de donaciones , gangas etc.) que en el futuro llevaría a despido de gente y no poder cumplir con los proveedores,

Las ventas se incrementaron un 4.67% y con un aumento en el costo 0.29% no muy representativo y obtuvo una utilidad bruta que representa un incremento de 14.05%, pero los gastos operacionales no planificados influyeron para que el alza de los mismos alcance un 26.70%, cuyo rubro más preponderante fue la jubilación patronal y reserva de gasto de desahucio, porque dejaron de ser gastos de diferidos y se registro en gasto corriente , por la antelación a la aplicación sistema de las NIFF, factor que influyó para que los resultados de la empresa fueran traducidos en pérdida considerable.

Fiscalmente, la empresa apporto casi con el mismo nivel del año anterior.

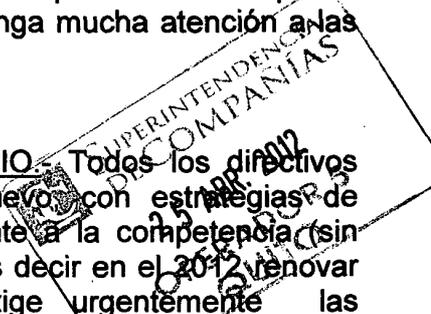
- **HECHOS EFECTUADOS EN EL EJERCICIO.-** Se fortaleció estrategias para una pronta recaudación de saldos de clientes, rubros que sirvieron para cubrir obligaciones que la empresa mantiene con proveedores y en general.

Se puso en funcionamiento el lugar para exhibición y venta, dando una mejor atención a clientes y permitir exponer todo el fondo de títulos existentes.

Conforme a lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías mediante resolución N° 11.01.SC.Q.I.CI.CPAIFRS EMITIDA EL 12-01-2011, la empresa como fue calificada como PYMES, se ha venido preparando en la transición para la implementación de las NIIF, para lo cual contrató los servicios de asesor externo con experiencia en este proceso.

- **CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES.-** La Gerencia cumplió con todo lo establecido en la Junta General de Socios.
- **RECOMENDACIONES.-** Por los cambios en los procedimientos por la implementación de las NIIF, se sugiere se ponga mucha atención a las siguientes sugerencias:

- **PENSAR EN DESALOJO DE INVENTARIO.** Todos los directivos tienen que implementar un sistema nuevo con estrategias de innovación de oferta, es decir ser diferente a la competencia (sin hacer donaciones), para en corto plazo, es decir en el 2012 renovar el fondo editorial, que requiere y exige urgentemente las instituciones de educación superior a quienes se les ha servido aprovechando que todavía se goza de exclusividad en ciertos editoriales españoles.
- **PENSAR EN UNA EFECTIVA REORGANIZACION ADMINISTRATIVA Y DE VENTAS.** - En este campo toca planificar y evaluar las acciones para retener y fidelizar al cliente, considerando el número de transacciones por periodo y su costo, con marketing directo, descuentos, campañas, ya que la satisfacción del cliente es el factor clave de la facturación sostenible en la empresa.



- CONOCER EL INDICE DE SATISFACCION DE CLIENTES.- Calificando en escala de: clientes muy satisfechos, satisfechos, insatisfechos y muy insatisfechos para establecer correctivos
- IMPLEMENTACION DE LAS NIIF'S.- Referente a este aspecto, cumplir con lo sugerido por el asesor de implementación de NIIF'S

Atentamente



---

Galo Ordóñez Ordóñez  
**GERENTE.**

