

Quito DM, 5 de Abril 2012

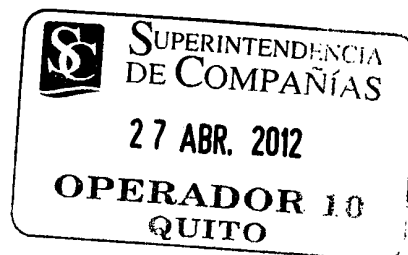
Señor:

Waldo Luzuriaga S.

Presidente

Libroexpres C.A.

Quito.



De mi consideración:

Por medio de la presente pongo a su consideración el siguiente informe como Representante Legal de Libroexpres CA, el mismo se refiere al ejercicio fiscal del año 2011 dando cumplimiento a la Resolución 921430013 de la Superintendencia de Compañías (Registro Oficial N 44 del 13 de Octubre de 1992), que establece los requisitos mínimos que deben contener los informes anuales que presentan los administradores a las Juntas Generales.

- 1.- Las disposiciones de la Junta General se han cumplido y se han ejecutado en su totalidad.
- 2.- Las metas y objetivos previstos no se han cumplido en un 100%, nos sigue preocupando la disminución sostenida en la venta de libros ya que a partir del 2007 el número de unidades vendidas disminuye año tras año. En el 2011 la empresa atravesó por una serie de inconvenientes financieros, ocasionados por la inundación que ocurrió en local de Quicentro Shopping y luego el cierre temporal por reubicación y cambio de local. Además se cerró definitivamente el local de la Av. Amazonas luego de 34 años de funcionamiento.

Por lo expuesto anteriormente las ventas en dinero cayeron un 43% en el local del Quicentro ocasionando los problemas mencionados.

- 3.- El entorno empresarial en el que se desenvuelve la empresa es aceptable, a pesar de la crisis económica y un entorno político poco favorable, así como la creación de nuevos impuestos a las revistas y periódicos. Sin embargo podemos anotar que existen otro tipo de amenazas para nuestro sector: la piratería y el uso de nuevas tecnologías, con los denominados ebooks y sobre todo la tendencia de los nuevos consumidores impactan en la venta de periódicos, libros y revistas. Esto implica un replanteamiento de nuestro negocio en el corto plazo.

Para contrarrestar estas amenazas durante el 2011 se abrieron 2 puntos de venta nuevos (Plaza de las Américas y Aeropuerto Nacional) que manejan un nuevo concepto y sobre todo comercializan productos diferentes dándole al negocio un nuevo giro tanto en productos así como en margen de utilidad.

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'W' followed by a flourish.

Además se ha comenzado la elaboración de nuestra página web en donde la empresa incursionará en la comercialización de libros electrónicos para Mayo 2012, siendo los primeros en Ecuador en esta actividad.

4.- En aspectos laborales, los problemas se han mantenido, alta rotación de personal en los locales de Quito. Nuestra velocidad de respuesta en el tema de contratación de personal continúa siendo muy deficiente y no hemos logrado darle una solución definitiva a esta debilidad.

Hemos tenido problemas de tipo laboral lo cual nos ha generado inconvenientes, aconsejo la contratación permanente en asesoría legal y acceder a una base de datos de empresas que presten servicio de contratación de personal de acuerdo a un perfil establecido por la empresa.

5.- La situación financiera al cierre del ejercicio y los resultados anuales son deficientes. Sin embargo recomiendo seguir con la política de inventarios frecuentes en todos los locales, revisar el incremento en el precio de ciertos productos, para los locales de aeropuertos y seguir probando líneas de negocio diferente en donde la rentabilidad sea alta como es el caso de bebidas, dulces, snacks, confitería variada, etc.

Hay que revisar los horarios del personal y elaborar nuevos de manera de optimizarlos, esto producirá un ahorro al final del ejercicio

6.- En aspectos de operación y logística, se ha logrado minimizar los problemas de stocks presentado el año anterior por parte de las editoriales locales y se han aprovechado de mejor manera los espacios de exhibición en los puntos de venta.

Recomiendo manejar el pedido de confitería y dulces de forma centralizada al igual que revistas para los locales de aeropuerto.

Recomiendo además gestionar un préstamo de mediano plazo ante la CFN para cubrir el déficit que dejó el período 2011 y solventar cualquier imprevisto de pagos que podamos tener con proveedores del exterior.

Las relaciones comerciales con nuestros proveedores son excelentes.

7.- Recomiendo a la Junta General poner en marcha las políticas y estrategias que se han aprobado para poder lograr el cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico 2012.

Atentamente,



Fabián Luzuriaga T.

Accionista – Gerente General.

