

Informe Gerencia General Periodo 2019

Señores Accionistas de LIBRERÍA PAPIROSCODICE CIA. LTDA.

Los resultados que van a ser analizados en este informe corresponden al ejercicio 2019 los cuales demostraran, por una parte mostrar el interés de administrar de la manera más acertada los recursos designados, y por otra el compromiso de presentar las cifras de forma clara y con un análisis que permita entender el comportamiento de las mismas al directorio a fin de tomar decisiones que permitan generar un crecimiento sostenido a mediano plazo y resultados positivos al corto plazo. Con una contracción permanente del mercado la cual se muestra claramente en la disminución de los ingresos se debe trabajar en atraer a los clientes minoritarios y crear nuevos mercados por medio de nuevos productos.

Este informe puesto a consideración pretende ser claro, objetivo y espero será de la aceptación y comprensión de ustedes.

A continuación paso a analizar los hechos más importantes que han acontecido durante el año 2019, y que se han visto reflejados en los rubros de los Estados Financieros de la LIBRERÍA PAPIROSCODICE CIA. LTDA., como también analizar los hechos que han afectado a los resultados del período

INFORMACION FINANCIERA

Los ingresos netos al cierre del ejercicio son de US\$ 562.034,61 producto de las, ventas de libros, con una reducción del 16.79% en relación al período anterior, la compañía presenta una reducción continua en los últimos 4 períodos, lo que ha generado una pérdida acumulada que ha afectado al patrimonio de la compañía, las causas de esta reducción se dan por:

- Una disminución en las ventas a Universidades quienes han continuado el proceso de reemplazo de los libros físicos por libros digitalizados,
- La creación por parte de las Universidades de sus propias librerías,
- Los estudiantes han empezado a adquirir libros digitales(licencias) y libros en copias físicas y digitalizados(copias en CD) de forma ilegal por lo que es difícil competir,
- Una reducción en la venta a subdistribuidores, por generarse dificultades en la recuperación de cartera y un encarecimiento en el producto al consumidor final.
- Eventualmente tuvimos la paralización de actividades por casi 20 días en el mes de octubre, como resultado de las protestas sociales. Evento que coincidió con el inicio de clases, período que concentra un alto volumen de ventas y que en ese período no se pudieron concretar.

Las ventas de cada una de las sucursales de los dos últimos períodos se muestran a continuación:

CIUDAD	2018	2019	DIFERENCIA
QUITO	495,628.21	410,931.37	84,696.84
GUAYAQUIL	127,117.22	100,253.84	26,863.38
CUENCA	52,691.10	50,849.40	1,841.70
TOTAL	675,436.53	562,034.61	113,401.92

Quito y Guayaquil muestra una reducción en las ventas por la disminución de las ventas a Universidades, y lo descrito anteriormente, la sucursal de Cuenca se muestran estable y esperamos un crecimiento para este año.

Nuestra estrategia de llegar al consumidor final ha permitido mantener los ingresos directos en el almacén pero no ha sido suficiente para compensar la disminución de los ingresos por ventas a Universidades.

El control en los gastos como se estableció el año anterior se ha cumplido, como se puede ver en el siguiente cuadro:

	2019	2018
Gastos de ventas y administración	(255,806.35)	(282,359.63)
Gastos Financieros	(25,123.64)	(29,205.76)
Otros Gastos	(639.15)	(7,964.10)
Total	(281,569.14)	(319,529.49)

Esta reducción permitió que la pérdida no sea mayor en el periodo actual, y muestra que nos encontramos trabajando en la reducción de los gastos, y será igual para este periodo.

El costo de ventas a diciembre 31 del 2019 es de US\$ 316.781,37 correspondiendo al 56,39% en relación a las ventas del periodo, debido a la cotización estable en el valor del euro durante este periodo.

Los gastos del periodo suman US \$ 281.569,14 con una disminución del 11,88% en relación al 2018, esta variación nos permite tener una pérdida operativa manejable en el periodo.

La pérdida final del ejercicio es de USD \$ 36.315,90 este resultado negativo nos impulsa a planificar estrategias que permitan generar mayores ingresos y mantener los gastos controlados y disminuirlos de ser necesario a fin de generar resultados positivos para el periodo 2019, si biencerramos el año con un saldo negativo este no refleja la disminución en los ingresos que se dio en el mismo.

CIRCUNSTANCIAS COVID-19

Librería Papiros
Av. 6 de diciembre N30-59 entre Alpallana y Av. De la Republica
Telefax (593)-(2)-3238918, 3238205
Quito - Ecuador

A la fecha de emisión del informe existen eventos de que deben ser analizados en forma independiente y que han impactado en la operación de la compañía, para este año.

La contracción del mercado en todos los sectores sumado a la pandemia actual por COVID-19 nos mantiene ya cerrados por 30 días y nos ha impedido generar ingresos en este lapso de tiempo, esto nos impide determinar si existirá un crecimiento para este período, por lo que se trabajará en una reducción y estabilización de los gastos a fin de generar resultados positivos para los próximos períodos, amparados en el Acuerdo Ministerial-MDT-2020-077 generamos una suspensión de la jornada laboral, una vez que se levanten las restricciones laborales aplicaremos una reducción de la jornada laboral lo que nos permitirá generar una reducción importante en el rubro de Recursos Humanos, de igual forma solicitaremos una reducción en cuanto al pago de arriendos, de igual forma la misma situación que atravesamos generará por si sola una reducción en varios gastos al no poder operar normalmente.

En la parte de los ingresos fortaleceremos los siguientes puntos:

- La estrategia de Papiros será llegar directamente a los estudiantes y a los docentes con la venta de libros de Medicina, evitando la intermediación y el encarecimiento de los libros por la sub distribución, por lo que estamos seguros tendremos un crecimiento en las ventas al cliente final.
- Para este período fortaleceremos las ventas online realizando promoción en redes sociales y contratando los servicios para cobro de las ventas mediante un botón de pago con Tarjeta de Crédito, lo que nos permitirá recuperar parte de los ingresos no generados hasta la presente fecha y generar ingresos adicionales que nos permitan generar resultados positivos en este año.
- Para generar ingresos adicionales se realizarán liquidaciones de libros de ediciones correspondientes a períodos anteriores al 2015 como también libros que sin corresponder a ese período tienen baja rotación o quedan pocas unidades, esto nos permitirá compensar las pérdidas de años anteriores y generar flujo adicional para la operación del negocio en lo que resta del año.

Estas estrategias combinadas nos permitirán sostener la operación en la compañía y generar resultados positivos.

CONCLUSIONES

LIBRERÍA PAPIROSCODICE CIA.LTDA., cierra el año 2019 con resultados negativos en relación a los periodos anteriores, este resultado nos impulsa a seguir trabajando en preparar estrategias de ventas para conservar y ganar participación en el mercado y posicionarnos tanto en la ciudad de Quito, como en las ciudades de Cuenca y Guayaquil para que el año 2020 generen un incremento en las ventas en relación alas actuales por medio de las ventas online.

Librería Papiros
Av. 6 de diciembre N30-59 entre Alpallana y Av. De la Republica
Telefax (593)-(2)-3238918, 3238205
Quito - Ecuador

En el área comercial se han impulsado sistemas y planes de mercadeo y de publicidad y promoción que están ayudando a consolidarnos y hacer conocer nuestros productos a los clientes finales.

Las ventas directas permiten tener márgenes de rentabilidad más altos, lo que permitirá generar resultados positivos el próximo período.

Se ha mantenido un estricto control del gasto combinado con un eficiente manejo del flujo de caja, lo que ha resultado en la optimización de los recursos.

La situación actual del país y del mundo deberá ser analizada periódicamente para ajustarnos a los nuevos modelos de negocio y las realidades del mercado, por lo que se deberá estar siempre pendiente de los cambios que ocurran.

Para finalizar este informe agradezco la amplia colaboración y el asesoramiento brindado por el Directorio de la Compañía, y al personal de LIBRERÍA PAPIROSCODICE CIA. LTDA., que ha demostrado lealtad y profesionalismo al proyecto.

Es mi deseo, señores accionistas que este informe haya satisfecho sus inquietudes y expectativas.

Una vez más, muchas gracias.

Quito, 16 de abril del 2020

Randiní González
GERENTE GENERAL