

Quito DM, 15 de Abril 2015

Señor:

James Jaime Carvajal Pérez

Presidente

Librerías Crisol Perú

Quito,

De mi consideración:

Por medio de la presente pongo a su consideración el siguiente informe como Representante Legal de Librerías Crisol Ecuador Crisolibec S.A., el mismo se refiere al ejercicio fiscal del año 2014 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%, una de las preocupaciones que encontramos al cierre del período fiscal fue la diferencia que existe en el margen de utilidad de nuestros productos, la disminución sostenida en la venta de libros.

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. 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.

4.- En aspectos laborales, algunos motivos sugeridos por el personal es la inconformidad de los horarios (fines de semana), aspectos económicos, falta de bonificaciones (comisiones) problemas que se han mantenido en el transcurso del año, lo que implica una alta rotación de personal en los diferentes locales.

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, y seguir probando líneas de negocio diferente en donde la rentabilidad sea alta como es el caso de juguetes de tipo pedagógico, rompecabezas y de actividades lógicas, etc. Adicional se recomienda liquidar los locales que no están generando una utilidad ya que se ha comprobado que su inversión es más costosa del beneficio esperado. Y a su vez buscar nuevos puntos de venta para mejorar nuestros ingresos.

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 por parte de las editoriales locales y se han aprovechado de mejor manera los espacios de exhibición en los puntos de venta.

Para aumentar nuestros ingresos se ha establecido relaciones comerciales con proveedores extranjeros como: España, Argentina, Perú, Estados Unidos, Colombia etc., aumentando de manera significativa nuestras importaciones y consiguiendo precios más competitivos en el mercado de los libros.

Las relaciones comerciales con nuestros proveedores nacionales como extranjeros 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 2014.

Atentamente,



Aarón López Contreras

Gerente General.