

INFORME DE GERENTE GENERAL

Ejercicio Económico 2009

Señores Accionistas:

Con el propósito de cumplir con lo dispuesto en la Ley y en nuestros estatutos, me permito poner en su conocimiento el informe de labores desarrolladas por Libri Cuenca S.A. en el ejercicio económico terminado el 31 de diciembre del año 2009.

Entorno

La crisis financiera que en el ámbito mundial se originó a partir del segundo semestre del año 2008 y que tuvo impacto inmediato en nuestro target enfocado al turismo, se consolidó en el año 2009 con la misma tendencia a la baja en el target indicado, impactando esta área de nuestro negocio.

Por otra parte, varios factores como variantes en leyes: la contracción de las importaciones, la subida de impuestos, los cambios constantes sobre el Código de Trabajo, nuevas leyes de educación (universidades), el leve crecimiento en el Producto Interno Bruto, además de la sentida inestabilidad política que ahondó la recesión, especialmente en un negocios como el nuestro ha causado imprevistos en nuestro balance.

Si bien el panorama político no fue alentador en el año 2009, buscamos oportunidades de expansión, entre ellas se presentó la atractiva propuesta de concesión de un punto de venta en el Aeropuerto Mariscal La Mar (*Corporación Aeroportuaria de Cuenca*) que a inicios del año 2009 había concluido con su proyecto de remodelación total y cambio de imagen. La concepción de este proyecto por parte del Aeropuerto fue meramente con fines publicitarios (presencia de marca) para las empresas que formarían parte del PORTAL DE VENTAS, sin embargo, esta idea no concordaba con nuestras expectativas, direccionadas meramente a la comercialización; además de otras complicaciones operativas en dicha propuesta, que tampoco eran compatibles con nuestra visión y filosofía de trabajo. Entre ellas están: la tercerización de nuestra labor comercializadora, pues el personal de ventas no tiene relación laboral alguna con LIBRI CUENCA, por lo tanto, no es posible exigir "ventas" a este personal, el estándar de servicio al cliente no sería el mismo que se maneja en la casa matriz y por otra parte, el valor del arriendo mensual sumamente alto (USD\$ 1.200,00), sin existir una correlación entre exigencia de ventas con el rubro pactado.

A pesar de ello, bajo el consentimiento de todos los Señores Accionistas y la convicción y entusiasmo de mi persona y el de la Subgerente: Verónica Vidal, firmé el contrato en esos términos (*no negociables a pesar de la insistencia por nuestra parte*) con la idea de sacar adelante esta pequeña extensión de Libri Mundi en esta ciudad. La situación del punto de venta del Aeropuerto, con sus variantes: la principal: ventas vs. costos, como también otros factores: transición en el cambio político-administrativo y manejo operativo tuvieron impacto en los resultados de este punto de venta y por ende, en los globales de la librería, produciendo una pérdida no calculada (ver anexo Balance Aeropuerto), pues una de las metas del 2009 era reducir la pérdida dejada en el año 2008 de aproximadamente USD\$5.000,00 en "cero".

Por otra parte, el estiaje en la represa del Paute también tuvo impacto en nuestro negocio, pues por los constantes apagones, nuestro servidor principal, el router y reguladores de electricidad resultaron averiados por completo y el servidor de contingencia no estaba habilitado por encontrarse en Quito para reparación. De igual forma, para preveer la época navideña se adquirió un generador de electricidad y así ofrecer normalmente nuestro servicio.

Impacto de Entorno y Situación económica del punto de venta AEROPUERTO:

Una serie de situaciones fuera de nuestras manos se desencadenaron desde el inicio del convenio y nos vimos afectados.

Primero, las ventas en este punto de venta no alcanzan a cubrir los costos de operación del aeropuerto (ver balance).

Segundo, personal contratado para manejar el PORTAL, no tenía ninguna iniciativa de "vender" y no fueron receptivos en nuestras sugerencias de cómo manejar nuestra marca. Nuestra posición de "proveedores" no nos permitía establecer ningún tipo de obligaciones sobre los vendedores para con nuestro producto e imagen. De igual forma, no había un solo responsable a cargo del PORTAL, por lo que se tomó muy difícil coordinar entrega de mercadería, inventarios y cuadro de reportes generados a fin de mes por la Corporación Aeroportuaria y Libri Cuenca, como también el tema "pagos" se volvió un preocupante problema, pues la librería por primera vez sufrió problemas de liquidez, que gracias al apoyo y paciencia de nuestro proveedor principal: LIBRI MUNDI S.A., mediante Francisco Dalmau, pudimos establecer formas de pagos por ventas generadas en el Aeropuerto.

Tercero, a mediados del 2009 se produjo el cambio en la administración política local, cuya transición tuvo impacto directo en la parte operativa de nuestro punto de venta y por ende, en la comercialización de libros que ocasionaron una baja en ventas por falta de entrega de mercadería, dado que no había garantía sobre la misma y como consecuencia, el inconveniente de liquidez se acentuaba aún más. Por otra parte, el manejo de logística (retrazo en cancelación de facturas: en octubre de 2009 recién se cancelaron facturas por los meses de marzo en adelante, falta de delegación oportuna de funciones en la nueva administración, incumplimiento de reportes en tiempos oportunos, liquidaciones e inventarios mal realizadas, etc.)

Cuarto, en la parte de sistemas (operativa), la función de préstamos de mercadería para cliente AEROPUERTO, se vio afectado a raíz de la avería en el servidor principal de la librería, impidiendo realizar las transacciones de rutina con respecto a este cliente. También es importante mencionar que como plan de contingencia para proteger las ventas de la temporada navideña en este lugar, entregamos mercadería mediante factura-proforma y no mediante prestamos (procedimiento normal en esta situación y que fue regularizada posteriormente), dado que no contábamos con esa función habilitada en el servidor temporal con el que trabajábamos al momento. Finalmente, para poder cerrar el año 2009, mediante autorización de Francisco Dalmau, procedimos a facturar al Aeropuerto en base a los listados generados por la Corporación solamente, sin verificar en nuestro sistema las transacciones, como también, debimos saltarnos un paso en el proceso de PRESTAMOS (función devolución de stock) en el sistema para poder facturar lo vendido en el PORTAL.

A finales del año 2009, se realizó una nueva propuesta de trabajo a la Administración del Aeropuerto, quien acogió positivamente y materializó nuestras sugerencias en las mejoras operativas del Portal, como: escoger a personal más culto y preparado en ventas, designar una sola persona responsable del Portal, con lo que la relación operativa ha mejorado sustancialmente. En enero del 2010, se solicitó la renegociación del arriendo en base a los resultados (ver el anexo: balance Aeropuerto) del año 2009, sobre la cual se obtuvo una reducción del 25% del arriendo anterior, a la vez la Corporación exigió comisión del 5% sobre las ventas mensuales. Dicho arriendo y pago de porcentaje sobre ventas tendría vigencia desde marzo de 2010.

Es nuestro afán sacar adelante este punto de venta, sin embargo, es un trabajo compartido con la Corporación Aeroportuaria de Cuenca, y de quienes dependemos para que el año 2010 presente resultados más alentadores, por ende tenga menos impacto negativo en el balance de la librería principal.

Situación económica de la Empresa:

- Libri Cuenca S.A. bajo el nombre de "Libri Mundi", lleva una operación de 3 años y 1 mes en Cuenca, desde el 30 de noviembre de 2006 al 31 de diciembre de 2009. El año 2009, fue un año en el que como en los anteriores no permitió establecer un histórico de ventas referente en cuanto a temporadas (a excepción del mes de diciembre), pues cada año ha tenido un comportamiento y tendencia particular, dado a factores de entorno. Pese a la inestabilidad tanto económica como política, el año 2009 presentó un incremento en:
 - Ventas anuales del 14,74% en comparación al año 2008.

AÑO	TOTAL V	%
2007	235.617,36	
2008	240.037,16	1,88%
2009	275.373,96	14,74%

- Aumento de ingresos no operacionales (\$3,878.82 de fondos de reserva a favor. Valor en términos contables pues trabajamos antes de la nueva normativa de fondos de reservas mediante provisiones).
- Aumento en ventas de revistas, esto incluye ventas Aeropuerto.
- Aumento en comercialización local de libros y artículos varios como vinos y mercadería adicional de \$8,453.43 a \$13,053.63.

Sin embargo, a pesar del incremento en porcentaje de ventas, el año 2009 presenta una pérdida de \$10,9985.72 (la pérdida registrada en el año 2008 fue de \$5,115.81), sin afectar directamente nuestra liquidez de caja. La pérdida registrada corresponde a varios factores reflejados en los anexos: Estado de Resultados y Balance General, como también en los breves de cada área de la librería, descritos a continuación:

- **Incremento en costos de ventas:**

- El margen bruto en mercadería se redujo en 1,59 puntos porcentuales con respecto al año 2008, lo que corresponde a una reducción de 3.42% con respecto al margen bruto del año anterior (tuvimos el 46,45% en el año 2008 y el 44,87% en el año 2009). Deducimos que esta reducción en el margen de 3.42% se debe principalmente al incremento en el costo de la mercadería en origen y también a la reducción de ventas de mercadería importada que deja un mayor margen. En Cuenca, la tendencia de disponibilidad inmediata de títulos por parte de editoriales nacionales ha sido más factible en el 2009.

AÑO 2008	TOTAL C O S T O S	136.714,73
AÑO 2009	TOTAL C O S T O S	161.716,50
		18,29%

- **Gastos operacionales:**

- Incremento sustancial en obligaciones patronales y con el Seguro Social en referencia al año 2008, como consecuencia de las medidas del gobierno de turno en cuanto al Código Laboral. (1,75% más de gastos).

AÑO 2008	T.GASTOS ADMINISTRACION	56.697,99
AÑO 2009	T.GASTOS ADMINISTRACION	57.690,29
		1,75%

- El año 2009 ha sido el año de mantenimiento de instalaciones y equipos de la librería, luego de 3 años de operación, generando costos como: nuevo cableado de redes internas, adecuación del patio de la librería, cambio de equipos como routers, modems, CPUs, reguladores de energía, tubería sanitaria, entre lo más trascendental.
- Equipos adicionales: dado el estiaje en la represa de Paute desde el mes de octubre de 2009, se adquirió un generador para que las ventas de esta temporada no se vean mayormente afectadas.
- **Obligaciones Fiscales:** A mayor venta, mayor es la liquidación de IVA.
- **Arriendo:** El arriendo de la casa está pactado con los dueños a un incremento de \$100 anual, el contrato rige hasta el año 2014.
- **Activos fijos depreciables:** La librería carga cada mes con las depreciaciones que son aproximadamente \$20.250,00 anuales (igual a la del año 2008). Dado que este rubro es contable, permite que la librería no sufra de flujo de caja.
- **Retenciones en la fuente:** Sobre estos montos (ver Balance General), se está tramitando con el SRI para la devolución por cada año, partiendo del 2007. Se tiene programado dar el trámite de los años 2007-2008 y 2009 a partir del mes de mayo 2010.
- **Inversión Aeropuerto:** adecuaciones y gastos (ver anexo Balance Aeropuerto).

El total de **gastos en ventas** a continuación, incluye todos los puntos expuestos anteriormente.

AÑO 2008	T.GASTOS VENTAS	66.712,17
AÑO 2009	T.GASTOS VENTAS	84.598,39
		26,81%

- **Perdida Operacional:** se incrementó en un 122% en el año 2009, debido a lo explicado anteriormente.

AÑO 2008	PERDIDA OPERACIONAL	-4.812,52
AÑO 2009	PERDIDA OPERACIONAL	-10.693,01
		122,19%

AÑO 2008	MARGEN OPERACIONAL	-1,88%
AÑO 2009	MARGEN OPERACIONAL	-3,65%
		93,41%

AÑO 2008	PERDIDA LIQUIDA ANTES DE IMPUESTOS	-5.115,81
AÑO 2009	PERDIDA LIQUIDA ANTES DE IMPUESTOS	-10.985,72

- **Punto de Equilibrio:** El punto de equilibrio de acuerdo a la operación de la librería debe ser de \$21.000,00 mensuales. El promedio de ventas mes a mes se incrementó de \$20.003,10 en el año 2008 a \$22.947,83 en el 2009, cifra que sobrepasó el punto de equilibrio, sin embargo, por el incremento en costos y sus variantes es que el resultado de la operación 2009 se deriva en negativo.

Ventas 2009	275.373,96
Promedio mensual	22.947,83

Ventas 2008	240.037,16
Promedio mensual	20.003,10

incremento 2009: 35.336,80

Este promedio corresponde netamente a ventas.

- **Gastos Pre-operativos:** Cabe recalcar que en el año 2010 se concluye la amortización de los gastos pre-operativos de la librería que han afectado el resultado en los balances, más no el flujo de caja. Como consecuencia del flujo resultante de la operación de diciembre de 2009, pudimos cancelar todos nuestros haberes, incluido un saldo pendiente de \$10.954,35 a favor de ALCAZAR HOLD, correspondiente a adecuaciones y gastos iniciales de operación de la librería en Cuenca.
- **Ventas Estacionales:** Como se mencionó al inicio de este reporte, la librería en sus 3 años de operación no ha podido establecer una tendencia estacional de ventas, es decir, cada año y de acuerdo al entorno político-económico, el comportamiento en ventas ha sido distinto. Sin embargo hay que mencionar que al comparar ventas 2009 vs. 2008, se registra un incremento en todos los meses, a excepción de uno. El mes más bajo del año 2009 en referencia al año 2008 fue abril solamente.

En el año 2008 vs. 2007 fueron 2 meses los que presentaron ventas negativas mensuales: marzo y septiembre y los incrementos no fueron significativos como la diferencia en el comparativo anual 2008-2009. Lo que claramente indica que no hay estacionalidad y que cada año y mes tiene sus particularidades.

	Abril
2008	20.132,67
2009	18.700,53 <u>.-7,11%</u>

- Estado de resultados del ejercicio económico 2009: **ver adjunto**.

Situación general de la Empresa:

- **Temas Operativos:**

La parte operativa de la librería atravesó varias dificultades en el año 2009, dado a varias situaciones:

- Deterioro del cableado interno de la librería que afectó al normal funcionamiento de sistemas.

- Cambio y restricción de funciones en el manejo del programa GESLIB, que si bien eran necesarios, por falta de una correcta comunicación con el Departamento de Sistemas (Quito) inicialmente, causaron muchos contratiempos en cuestiones de servicio al cliente directamente y en la preparación de pro-formas institucionales.
- Cambio a servidores virtuales instalados a nivel nacional. Nuestros problemas radican hasta hoy en día en desconfiguraciones constantes de hora y fecha, afectando al orden cronológico de registro de todas las transacciones del día, lo que imposibilita obtener rápidamente re-impresiones de facturas o listados por la desconfiguración indicada, o un cierre de caja completo por reflejar la mitad de las transacciones del día, dada la desconfiguración repentina de la fecha. Con la detección de todos estos inconvenientes en el día a día, se ha recibido constantemente el soporte técnico de Quito.
- En agosto 2009 se envió el servidor de contingencia al Departamento de Sistemas en Quito para ser reparado y actualizado. En octubre 2009 se dieron los cortes de energía eléctrica, situación que provocó que nuestro servidor principal se quemara. Desafortunadamente el servidor de contingencia no estuvo reparado a tiempo (no se dio trámite al reparo del servidor de contingencia enviado en agosto de 2009 a pesar de la solicitud constante vía telefónica y correos electrónicos a los responsables del Dpto. de Sistemas en Quito), lo que llevo a la pérdida total -en su momento- de la información almacenada en el servidor principal. Esto desencadenó otros problemas:
 - **Pérdida** del historial de movimientos de los libros, imposibilitando realizar devoluciones bajo la función de "prestamos de mercadería", esto con referencia al cliente AEROPUERTO, afectando directamente al stock q registra el sistema.
 - Como consecuencia de la falta de historial y alteraciones en el stock virtual, se dificulta el proceder con **INVENTARIO** anual, pues no hay registro completo de los movimientos de los libros (ventas, cargas y descargas de stock, devoluciones, préstamos, pro-formas, etc.)
 - El **stock** virtual (el que registra el sistema) sufrió alteraciones graves con respecto al stock físico, problema que sigue latente y en continua regularización mediante la asistencia de Sistemas.
 - Con la pérdida de los movimientos registrados en la ficha de cada libro, es difícil definir fechas de inventario.
 - Pérdida de **información** de años anteriores. La información que se puede obtener en GESLIB muestra historial de ventas desde noviembre 2009 en adelante.
 - **Costos:** el rescate de información se realizó inicialmente por sugerencia de Quito mediante un técnico en Cuenca. Al no obtener resultado alguno, se intentó con un laboratorio de Quito especializado en el tema y sugerida por Sistemas, sin embargo, luego de 3 meses de intento de recuperación de información, tampoco resultó.
 - **Época:** la situación de los servidores se presentó en la época más crítica del año: NAVIDAD, donde se realizaron esfuerzos en todos los sentidos por parte de la gerente encargada, para no perder ventas, sin embargo, varios riesgos se tomaron, como la facturación y cobro manual, la no verificación de precios de libros y artículos de venta, recepción de mercadería sin verificación contra

el sistema, devoluciones sin respaldo virtual, entre lo mas trascendente.

- Mediante la asistencia de **TREVENQUE** (proveedores del sistema desde España) se ha rehabilitado la operatividad de nuestro sistema local así como el rescate parcial de información.

- **Publicidad:**

- Vitrinas: es una herramienta fundamental de promoción y difusión hacia el exterior.
- Incremento y expansión de nuestra base de datos, mediante la afiliación de socio Libri Mundi, donde se recopila correos electrónicos constantemente. Desde la apertura de esta sucursal, Libri Mundi Cuenca ha captado 900 tarjeta habientes (dato proporcionado por Klever Osorio-Sistemas).
- Libri Mundi Cuenca en Facebook, donde publicamos nuestras novedades en libros, editoriales, eventos, etc. Esta es una forma muy efectiva y rápida para llegar a nuestros clientes constantemente y ha servido como herramienta para ampliar el canal de comunicación.
- Artes, impresos y varios: hay un contrato con ESTUDIO NARANJA DISEÑO, con quien trabajamos para implementar la librería de avisos, letreros varios que necesitamos para promocionar interiormente (USD \$50).
- Fee mensual Quito: (USD \$250,00)
 - Envío de la revista EXLIBRIS a 12 hoteles de la ciudad. En el año 2009 recibimos 2 publicaciones.
 - Separadores de libros
 - Fundas plásticas
 - Sellos Libri Mundi
 - Impreso de los más leídos, donde existen irregularidades, pues no se envían mes a mes.

- **Mercadeo:**

En los dos últimos años de operación de la librería, hemos tomado la decisión de independizarnos de la Cadena, en cuanto a gestión sobre: promociones y descuentos; por supuesto, bajo la autorización respectiva de la Administración, por una razón muy poderosa: tiempo y coordinación. Generalmente, las promociones llegan sin ningún tipo de procedimiento ni explicación y de un día para otro, lo que no nos permite prepararnos adecuadamente para ello. Inclusive, nuestras fuentes son los mismos clientes quienes nos comentan lo que han visto en otras sucursales de la cadena o mediante flyers electrónicos. Algunos eventos por mencionar: descuentos en día de la madre y el padre, convenios de descuento con tarjetas de crédito como Diners, descuentos en ciertas editoriales como Punto de Lectura, entre otros.

Luego de exponer algunos eventos en los que tuvimos problema de "comunicación", es que apelamos a la Administración, para que el Departamento de Mercadeo sea más dinámico en su trabajo con respecto a Cuenca (*Lo ideal sería que se nos asista de acuerdo a nuestras necesidades que difieren en muy poco el resto de la cadena y en ciertas situaciones solamente*) y por ende, se entable una relación más directa con esta sucursal. Que los eventos y cualquier tipo de resolución que se tome, se nos indique para adecuar nuestra participación en medida en que sea conveniente para LIBRI CUENCA.

- **Personal:**

La empresa presenta una baja rotación de personal, siendo este un síntoma de estabilidad y salud dentro del contexto de Recursos Humanos. La librería cuenta con 7 personas, 3 de ellas somos iniciadoras del negocio (Marianela Iñiguez, Verónica Vidal y Lorena Willches) y las 4 restante llevan más de un año laborando (Xavier

Quito, Ma. Eugenia Tamariz, Mauricio Méndez y Estefania Vintimilla). Por circunstancias personales de la Gerente General de la librería, el año 2009 fue un año de responsabilidades compartidas Verónica Vidal, quien aceptó con entusiasmo la Sub-Gerencia de la librería y bajo su excelente gestión y dirección se culminó el año 2009, cumpliendo la meta de \$50.000,00 en ventas del mes de diciembre. El alcanzar esta meta establecida, fue un duro trabajo desempeñado con gran seriedad, entrega y buen criterio frente a las adversidades que se presentaron en el último trimestre del 2009.

La filosofía de Libri Mundi-Cuenca:

- Ofrecer el mejor de los servicios al cliente, el mismo que comprende un trato personalizado y resultante de la gestión de todos los departamentos activos de la cadena.
- Renovar espacios constantemente.
- El "valor agregado" de la librería es ofertar títulos que no tenemos y que se gestionan su envío desde cualquier sucursal de Quito y viceversa. Actualmente se maneja el envío de devoluciones cada viernes. En caso de que el cliente así lo requiera urgentemente, se utiliza el correo especialmente con la Sucursal Juan León Mera. La interacción con el resto de sucursales es sumamente saludable.
- Ser un centro de acopio a todo tipo de expresión artística mediante nuestra galería itinerante y refaccionada justamente para ello. En octubre 2009 fuimos sede de la X Bienal de Cuenca, donde la librería presentó una recopilación de obras ganadoras a lo largo de la trayectoria de la Bienal.
- Ser parte de las rutinas y actividades que llevan consigo planteles educativos de la ciudad, mediante sus visitas cada inicio de año a la librería, para conocer más de libros y de un espacio especializado como el nuestro.
- Entablar y fortalecer relaciones con centros educativos: Universidades, escuelas, colegios, centros de idiomas, clubs de libro, fundaciones, etc.

OTROS:

- Importaciones: Insistimos en que Libri Cuenca participe más activamente en esta gestión de importaciones, dado que conocemos las necesidades de esta sucursal. Se ha conversado varias veces sobre involucrar a esta sucursal en el tema, para inclusive desarrollar estrategias de pedidos en base a un criterio sobre rotación de stock y el lineamiento de las áreas de acuerdo a la demanda; sin embargo, a la fecha no ha funcionado correctamente. Las visitas intempestivas sin un plan estratégico de realizar pedidos y sin previo aviso a esta sucursal y el envío de extensos listados para subir un pedido con un tiempo límite inalcanzable por parte de Eduardo Falla, el encargado de este departamento, no ha funcionado en el 2009. Es menester mencionar que todo el tema de "reposiciones importadas" fue muy satisfactorio en el año 2009, sin embargo, algunos títulos de reposición no se ha gestionado desde enero del 2008 hasta la fecha. (ejemplo: EL SECRETO).

Insistimos en que para poder seleccionar títulos y subir pedidos, bajo un presupuesto limitado, es un trabajo que se debe realizar dentro de un marco de tiempo razonable para evitar que luego los títulos se queden sin rotar y sobre todo deben ser listados prolijamente depurados para evitar pedidos de cantidades innecesarias con respecto a stock físico.

Es muy importante para esta Sucursal de Libri Mundi el ser punteros en novedades extranjeras tanto en adaptaciones de películas, como novedades editoriales, porque es una forma de fidelizar, de evitar la compra de ejemplares piratas y de proyectar una imagen consistente como la única librería completa -y al momento- sin competencia directa en esta ciudad.

Cabe mencionar que en nuestras visitas a la capital o a Guayaquil ya sea por motivos de trabajo o personales, se vuelve nuestro deber investigar a la competencia, en este caso Mr. Books, librería que ha dado un giro de ser comercializadora de literatura Light a fortalecerse como librería de fondo en todas sus áreas, desde el arte a todas sus ramas como: fotografía, cine, escultura, pintura, etc., con todo un fondo sobre técnicas, teoría, crítica y estudios especializados por área. De igual forma tienen un fondo interesante de clásicos "que no deben faltar en ninguna librería" y que ha sido un proyecto conversado en las reuniones de Jefes de librería pero sin surtir efecto de disponibilidad al ciento.

Hay áreas que necesitan ser fortalecidas en esta sucursal para poder cubrir nichos y aventajarnos de ser la "única" librería especializada en la Ciudad, con la capacidad de satisfacer necesidades universitarias latentes y de una élite intelectual existente; por lo tanto:

- No es posible el no estar actualizados en todo lo relacionado a novedades importadas y que están ya circulando en otras librerías.
 - No es posible que dejemos pasar las oportunidades que representan mayor liquidez, como disponibilidad de los premios NOBEL en cada área que nos concierne.
 - Disponibilidad de títulos que se han adaptado al cine y en estreno, las últimas obras de autores de trayectoria, etc., nos permiten realizar pre-ventas, crear expectativas mediante nuestros canales de difusión y nos permite pensar también en eventos de acuerdo a cada situación. Por citar un ejemplo: de los ganadores de premios Nóbel en economía por mencionar un área, no hemos dispuesto ni un solo ejemplar.
- Consignación Local: La gestión mediante Luis Fernando Escobar, encargado del Departamento de Compras Locales a nivel nacional fluye de forma muy efectiva. De igual forma, se ha establecido como Libri Cuenca, una excelente relación directamente con editoriales nacionales como Planeta y Santillana, con quienes hemos trabajado constantemente por nuestra necesidad a cubrir en textos universitarios y lecturas infantiles respectivamente, dentro de un tiempo determinado la entrega y disponibilidad de lo solicitado.
 - República del Cacao: RDC ha sido un producto que ha encajado exitosamente con la librería, sin embargo, desde agosto de 2009, se han venido presentando problemas de reposición de mercadería. En los meses de mayor venta como noviembre y diciembre no tuvimos lo suficiente en variedad y cantidad para ofertar.
 - Productos adicionales:
 - Vinos: en diciembre 2009 se comercializaron vinos en la librería como un producto adicional y complementario al libro. En este primer ejercicio se vendieron aproximadamente \$400 en vinos, (solamente para navidad).
 - Artesanías: se comercializa la línea de artesanías de Kuka Mora, enfocado principalmente al target de turismo.
 - Reuniones de Jefes de Sucursal: La asistencia de Verónica Vidal a las reuniones de Jefes de Sucursal cada dos meses (asistencia de Cuenca), ha sido muy provechoso porque mediante Verónica se aplican varios procedimientos, se conoce a fondo la gestión de cada departamento, lo que nos permite ser mas tolerantes en cuanto a tiempos y sobre todo, el canal de comunicación ha mejorado en forma sustancial. También nos permite llevar nuestras inquietudes y sugerencias.
 - Inventario 2009: Dadas las distintas circunstancias que han afectado el stock virtual de la librería por las averías ocasionadas en el último trimestre del año 2009, no será posible programar un inventario cercano hasta no tener restaurada toda la información perdida, mediante la asistencia del Dpto. de Sistemas de Quito

y nuestro proveedor TREVENQUE; con quienes estamos trabajando a diario para dar solución lo antes posible y definir una fecha de inventario en el año 2010.

- PLAN LECTOR 2009:

- Plan Lector LISEO INTEGRAL: Esta unidad educativa acordó con Libri Cuenca, acogerse al Plan Lector con editorial Edebe en el período escolar 2009-2010, para toda la sección básica del plantel. Este acuerdo, generó aproximadamente un ingreso aproximado para la librería de \$2.500,00
- Acuerdo CEDFI: Se logró un acuerdo PLAN LECTOR (bajo diseño) que cubra necesidades de este centro específicamente y con fondo de librería en títulos de lectura juvenil para el año lectivo 2009-2010. De este acuerdo, la gestora del mismo: Verónica Vidal, ha logrado colocar efectivamente una oferta de títulos de acuerdo a las necesidades de los estudiantes, generando un ingreso para la librería de aproximadamente \$3.000,00 al año.

- Proyectos del año 2010:

- Mejorar la situación del Aeropuerto
- Implementar un pequeño punto de venta, mediante un stand, en Mansión Alcázar, quienes nos han dado todas las facilidades para comenzar con el proyecto y luego buscar la introducción de un Menu de Libros.
- Oferta universitaria mediante el stock de COLLEGE STORE de Quito.
- Oferta PLAN LECTOR diseñado para cada plantel.
- Día del Empleado 2010: plan diseñado para el personal de distintas compañías de la ciudad, para que visiten la librería en un día asignado, ofrecerles un descuento especial en sus compras, la ventaja de cargar sus compras al rol de pagos mensual, así el descuento ofrecido no tiene que reducirse aún mas por comisiones de tarjetas de crédito.
- Definir el espacio del patio y dependiendo del proyecto, tomar una decisión sobre el subarriendo que mantenemos al momento.
- Crecer en productos alternativos y que encajen con el giro del negocio, que nos permitan ser un exclusivo y original "convenience store". Productos que encajan con el giro de la librería: chocolates, café embasado, accesorios artesanales, accesorios de libros, vinos.
- Participar en viajes a ferias internacionales.
- Seguir buscando negocios alternativos.

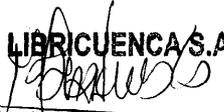
Debo manifestar nuestro entusiasmo en sacar adelante la librería y aunque este año haya sido mejor que el anterior en ventas, nos vimos sorprendidos por varios eventos no planificados y de fuerza mayor, sobre los cuales hemos invertido nuestras mayores fortalezas para salir adelante y continuar alcanzando metas sobre la marcha.

El año 2010 será muy alentador en términos contables, pues nos veremos librados a mediados del año de una gran parte de las depreciaciones. Igualmente, tenemos muchas expectativas sobre proyectos y metas trazadas para sacar adelante la operación, pues contamos con los recursos necesarios: un capital humano excelente y la experiencia que cada año nos deja nuestro trabajo, para seguir buscando alternativas de crecimiento.

Es menester insistir en que nuestras operaciones y expectativas para el 2010 dependen de nuestra gestión y de un constante respaldo operativo, logístico y de asistencia por parte de todos los departamentos de Libri Mundi.

Para finalizar, debo agradecer la gestión de los socios de Cuenca y de Quito por el continuo apoyo, apertura y confianza que nos brindan constantemente. La libertad de ejecución que han dejado en mis manos y a través de mi persona, en Verónica, son la mayor responsabilidad adquirida y por la cual siempre velaremos con mucho esfuerzo por mantenerla intacta.

LIBRICUENCA S.A.


Lorena Willches Cordero.
Gerente General