



LIBRICUENCA S.A

JUNTA UNIVERSAL DE ACCIONISTAS

EJERCICIO ECONÓMICO 2012

Cuenca, 04 de abril de 2013

Cuenca, 04 de Abril de 2013

**JUNTA UNIVERSAL DE ACCIONISTAS**

**LIBRICUENCA S.A.**

**ORDEN DEL DÍA**

De conformidad con la Ley, se procede a la realización de la Junta Universal de accionistas de Libricuenca S.A., la misma que tratara los siguientes asuntos del orden del día:

1. Lectura y aprobación del orden de día.
2. Conocimiento y resolución sobre los siguientes documentos:
  - a) Informe de Gerente General.
  - b) Informe de Comisario.
  - c) Estados Financieros correspondientes al ejercicio económico del 2012.
3. Resolución sobre el resultado del año 2012.
4. Decisión de las Utilidades generadas en el año 2012.
5. Elección del Presidente de la Compañía.
6. Designación del Comisario.

## INFORME DE LABORES DE GERENTE GENERAL

### Ejercicio Económico del año 2012

#### Señores Accionistas:

Con el objetivo 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 de 2012.

#### Entorno:

En el año 2012 el Ecuador experimentó una relativa estabilidad política y crecimiento económico (aproximadamente 4,8% según datos del Banco Central), lo que ha resultado en una inminente demanda interna y una tendencia al consumo, especialmente por un incremento de los ingresos en los hogares mediante la Inversión pública y privada. Un aspecto interesante a tomar en cuenta, es la creciente población de jubilados extranjeros especialmente norteamericanos, residentes hoy en día en la ciudad de Cuenca, los mismos que han dado lugar a un nuevo nicho en el mercado local, lo que ha generado nuevas formas de servicios para estos clientes con diversas necesidades y es este aspecto, también ha creado ventas en nuestras Librerías.

Con respecto al Ministerio de Relaciones Laborales, los continuos cambios y requerimientos han obstaculizado la agilidad de los temas en cuanto a manejo de personal y nos han llevado a tomar precauciones en todo sentido para no tener problemas con lo dispuesto por ley. Todo lo referente a: contratación y liquidación de personal, legalización de décimos, mínimos sectoriales, salario por jornadas, etc., son temas que han implicado designar mayor tiempo y recursos por hora proporcional al básico vigente en 2012, por poner un ejemplo.

El ejercicio económico 2012 para Libri Cuenca S.A. fue crucial, pues su inminente consolidación en la ciudad, por la presencia de sus dos sucursales en las principales arterias comerciales: Centro Histórico y Mall del Río, nos ha dejado los mejores resultados registrados de la operación Cuenca. Lo cual me enorgullece presentar a continuación:

#### Situación Económica de la Empresa:

##### Ingresos comparativos 2011 vs 2012

#### Primer Trimestre 2011/2012:

El comportamiento del primer trimestre en Sucursal Centro y Mall del Río en el año 2011 y 2012 fue el siguiente:

## SUCURSAL CENTRO

## Primer Trimestre 2011

## Ingresos Centro

Enero	18.314,24
Febrero	18.140,08
Marzo	18.608,11

## Primer Trimestre 2012

## Ingresos Centro

Enero	18.751,08
Febrero	15.130,06
Marzo	18.683,62

Total Ingresos	55.062,43
----------------	-----------

Total Ingresos	52.564,76
----------------	-----------

Diferencia	-2.497,67
------------	-----------

## SUCURSAL MALL DEL RÍO

## Primer Trimestre 2012

## Ingresos Mall

Enero	11.346,50
Febrero	11.192,16
Marzo	11.329,64

Total Ingresos	33.868,19
----------------	-----------

De acuerdo a los valores registrados correspondiente a ingresos en el primer trimestre del año 2012 se mantiene una tendencia con respecto al 2011, con excepción del mes de febrero en donde se observa una diferencia notable; lo cual de acuerdo a nuestra experiencia hemos podido determinar que a partir de la apertura de la Sucursal Mall del Río, los feriado tiende a captar mayor número de clientes, prefiriendo las personas visitar el Mall y realizar sus consumos ahí, en lugar de visitar el Centro de la ciudad, ya que tradicionalmente esta parte de la ciudad reduce considerablemente su actividad comercial en estas festividades.

Es inminente que la operación de la sucursal Mall del Río es una constante positiva debido a que mantiene sus ingresos. No podemos realizar una comparación en este período con el año 2011, pues esta sucursal abre sus puertas al público el 04 de julio de 2011.

**Segundo Trimestre 2011/2012:**

El comportamiento del segundo trimestre en Sucursal Centro y Mall del Río en el año 2011 y 2012 fue el siguiente:

**SUCURSAL CENTRO**

**Segundo Trimestre**

**Ingresos Centro 2011**

Abril	18.154,40
Mayo	20.398,15
Junio	23.396,64

**Total Ingresos 61.948,19**

**Ingresos Centro 2012**

Abril	18.232,20
Mayo	16.754,38
Junio	21.168,94

**Total Ingresos 56.155,52**

**Diferencia -5.792,67**

**SUCURSAL MALL DEL RÍO**

**Segundo Trimestre 2012**

**Ingresos Mall**

Abril	12.235,87
Mayo	14.349,97
Junio	14.632,12

**Total Ingresos 41.217,96**

En este período la Matriz ya se ve "afectada" por el crecimiento y consolidación de Sucursal Mall del Río, es evidente que la nueva sucursal ha captado un nuevo grupo de clientes, además del desplazamiento de consumo

entre clientes de la librería del Centro, quienes prefirieron las facilidades que ofrece el Mall en cuanto a localización y parqueo. Es así que en la Matriz empezamos a fidelizar un nuevo target que consiste en la creciente población de retirados extranjeros que residen en la ciudad; por otra parte, contar con el fondo COLLEGE ha sido crucial para mantener el tráfico permanente de profesores y estudiantes universitarios, lo cual dio excelentes resultados y permitió que el impacto del Mall no sea mayor. La rotación del stock de COLLEGE fue una gestión interesante para la librería pues nos ha traído una nueva demanda en temas, lo cual es importante mantener y fortalecer, el ingreso por ventas de College en el 2012 fue de USD\$5000 dato generado por Sistemas Quito.

Con lo que respecta directamente a Sucursal Mall del Rio, el segundo trimestre fue gratificante, pues sus ingresos mantuvieron una tendencia de crecimiento mes a mes, lo que nos dio las directrices de que el acertado stock ofertado, la continúa reposición y el incursionar con artículos complementarios, sin duda, han dado estos excelentes resultados.

### Tercer Trimestre 2011/2012:

El comportamiento del tercer trimestre en Sucursal Centro y Mall del Rio en el año 2011 y 2012 fue el siguiente:

#### SUCURSAL CENTRO

Tercer Trimestre 2011

Tercer Trimestre 2012

Ingresos Centro

Ingresos Centro

Julio 20,779,89

Julio 19,697,68

Agosto 20,885,89

Agosto 21,123,85

Septiembre 20,620,45

Septiembre 16,983,65

Total Ingresos 62.286,23

Total Ingresos 57.805,38

Diferencia -4.480,85

## SUCURSAL MALL DEL RÍO

Tercer Trimestre 2011

Tercer Trimestre 2012

Ingresos Mall

Ingresos Mall

Julio	13.266,86
Agosto	10.803,34
Septiembre	9.995,64

Julio	12.468,00
Agosto	13.558,39
Septiembre	13.075,10

Total Ingresos	34.065,84
----------------	-----------

Total Ingresos	39.101,49
----------------	-----------

Diferencia	5.035,65
------------	----------

En esta etapa el crecimiento en general de Libri Cuenca S.A es completamente satisfactorio, el trabajo en las dos sucursales se complementa y da como consecuencia que para septiembre de 2012 continuemos con un Balance en números positivos, la matriz mantiene una tendencia a la baja con respecto al 2011 por la sentida capitalización de la sucursal Mall. Sin embargo, el resultado general es positivo y como se podrá apreciar más adelante, la tendencia en el crecimiento de sucursal Mall se mantiene.

Los ingresos cada vez más altos que se registran en el Mall y como constancia de ello, en este trimestre 2012 presenta USD\$5.035,65 a favor, se debe a: costos iniciales de operación, costo mensual de la operación, rendimiento en ventas por metro cuadrado de espacio, la cantidad y calidad de stock, determinada por nuestra experiencia y la del equipo de Quito, presentación impecable de los libros, incremento de artículos afines al giro del negocio y el equipo humano dispuesto a brindar el mejor servicio, política que ha es pilar fundamental de nuestra filosofía de trabajo. Todos estos Ingredientes han permitido consolidar este nuevo punto de venta satisfactoriamente.

Cuarto Trimestre 2011/2012:

En el último trimestre de 2011 y 2012 El comportamiento de Sucursal Centro y Mall del Rio fue el siguiente:

## SUCURSAL CENTRO

Cuarto Trimestre 2011

Cuarto Trimestre 2012

Ingresos Centro

Ingresos Centro

Octubre	16.372,00
Noviembre	19.005,79
Diciembre	48.602,16

Octubre	18.375,26
Noviembre	17.929,85
Diciembre	51.616,86

Total Ingresos	83.979,95
----------------	-----------

Total Ingresos	87.921,97
----------------	-----------

Diferencia	3.014,70
------------	----------

## SUCURSAL MALL DEL RÍO

Cuarto Trimestre 2011

Cuarto Trimestre 2012

Ingresos Mall

Ingresos Mall

Octubre	8.591,20
Noviembre	8.833,25
Diciembre	29.120,49

Octubre	15.358,41
Noviembre	12.673,93
Diciembre	36.467,74

Total Ingresos	46.544,94
----------------	-----------

Total Ingresos	64.500,08
----------------	-----------

Diferencia	17.955,14
------------	-----------

Este último trimestre, es el condicionante para el gran resultado del año, que vale la pena recalcar en que ha sido el mejor registrado en la historia de la librería y que el resultado del Mall del Río ha sido una columna primordial para el nivel de ventas 2012. Librí Cuenca supero su presupuesto de ventas en el mes de diciembre en las dos sucursales. La matriz presentó un incremento en todo el período, y en especial el mes de diciembre logrando un total de ingresos por USD\$51.616,86 y en el trimestre un total por USD\$87.921,97, superando el

ingreso en el 2011. Del resultado de ingresos alcanzado en diciembre 2012 en el Centro, es importante destacar la gestión de ventas que se realizó con Indurama, con una gran venta de libros de cocina, El total de esta venta fue USD\$5,224,99 lo que tuvo un impacto directo en el incremento de ingresos en diciembre.

Sucursal Mall fue la "revelación" de este trimestre superando muy por encima al 2011 en cada uno de los meses. El total de Ingresos en Diciembre 2012 fue de USD\$36.467,74 y un total en el trimestre de USD\$64.500,08, superando al trimestre 2011 con USD\$17.955,14. Este es "el gran resultado" de una sólida consolidación de sucursal Mall en este año cinco meses de trabajo, en donde todos nuestros esfuerzos se reflejan en los resultados y se han visto volcados en el crecimiento y mejora continua de Libri Cuenca.

#### ANALISIS HORIZONTAL MATRIZ:

##### Costos/Gastos:

Los siguientes cuadros son extractos del análisis horizontal 2011/2012:

##### COSTOS:

AÑO 2011	TOTAL C O S T O S	138.359,11
AÑO 2012	TOTAL C O S T O S	135.754,94
VARIACION 2012		-1,88%

Los costos al estar directamente relacionados con las ventas, podemos percibir una reducción en 2012, dado a que los ingresos por las circunstancias descritas anteriormente, en esencia: la operación y el crecimiento acelerado de sucursal Mall del Río y sus costos iniciales de operación como los costos operativos mensuales, resulten en que la operación de la casa Matriz se vea afectada por una ligera canibalización y por el hecho de que su operación misma es más costosa que la del Mall, y por ello es que experimentamos una reducción como podemos observar en el total de la variación -1.88%

##### GASTOS:

AÑO 2011	T.GASTOS ADMINISTRACION	46.294,11
AÑO 2011	T.GASTOS VENTAS	76.816,13
AÑO 2011	TOTAL GASTOS	123.110,24

AÑO 2012	T.GASTOS ADMINISTRACION	33.569,07
AÑO 2012	T.GASTOS VENTAS	65.170,58
AÑO 2012	TOTAL GASTOS	98.739,65

VARIACION 2012	-27,49%
VARIACION 2012	-15,16%
VARIACION 2012	-19,80%

Con lo referente a gastos administración en el 2012 como indican los cuadros, existe una reducción en el 2012 por un monto total de USD\$12.725,04 un ahorro considerable en este año, teniendo en cuenta que varias de las depreciaciones cargadas a este gasto se terminaron en diciembre 2011 y varias cuentas se han reducido, además el personal que consta en este gasto es Anabel Villamagua y Verónica Vidal por corresponder directamente a la parte administrativa.

El total de gasto ventas al igual que en total gastos administración se logro reducir los valores, logrando una diferencia con respecto al 2011 de USD\$11.645,55, y una diferencia total de gastos de USD\$24.370,59 en la matriz, con lo que se contribuyo para que mejore la utilidad total, y que la reducción de ingresos no se vea aun más afectada por el incremento de los gastos, se optimizo el capital humano y económico al máximo.

En el transcurso del año 2012 se manejaron varios mecanismos de publicidad en base a canjes y alianzas estratégicas como por ejemplo, Club de Suscriptores con diario El Tiempo, en donde El Tiempo se comprometió a promocionar nuestros eventos, ofertas especiales, los más vendidos de la semana, etc. A cambio de nuestro beneficio de Socio Libro Mundi a sus suscriptores, ventaja promocionada constantemente en sus publicaciones para que se haga efectivo el convenio, este periódico al tener una alta circulación en la ciudad conjuntamente con El Mercurio tuvo un impacto directo en nuestra difusión y promoción, por lo que esperamos continuar trabajando con esta alianza en el 2013.

Por otra parte, hemos sido colaboradores dos años consecutivos del festival de teatro más grande de la ciudad denominado "Escenarios del Mundo", en el cual pactamos ser punto de venta a cambio de la promoción radial, afiches, programación y en las pantallas antes de iniciar las obras, lo que también ha dado excelentes resultados: aumento de tráfico de personas en la librería para adquirir las entradas y a su vez se ha ganado nuevos clientes. Otro acuerdo importante alcanzado en el año pasado fue con radio Mágica 9,21 FM, en la cual mediante una entrevista en vivo a mi persona una vez al mes, se informaba de los 5 libros más vendidos y una pequeña reseña de cada uno. Estos fueron algunas de las estrategias utilizadas para mantenernos en medios sin la necesidad de generar gastos en publicidad, mas optar por los canjes. El único gasto generado en publicidad fue en el mes de diciembre, con diario El Mercurio, como lo hacemos todos los años (USD\$483.84) para promocionar las apuestas navideñas además de incluir frases de autores que motivan la lectura. Otra fuente de difusión crucial para nuestro giro ha sido el volcar nuestros esfuerzos en mantenernos activos mediante las Redes Sociales, especialmente con nuestra cuenta de Facebook local, que ha tenido un incremento de suscritos a nuestra página gigantesco 5223 suscritos a la fecha. Esta, es sin duda una de nuestras principales herramientas de difusión con resultados palpables.

Otra fuente de difusión que es un clásico de las librerías, son nuestras vitrinas y espacios de exhibición. En la Matriz, se han vuelto nuestra carta de presentación al transeúnte y en el Mall también se ha tratado de crear el mismo efecto de ser bonitas y llamativas. Es importante mencionar que para la decoración de estas, utilizamos materiales reciclados o elementos propios de las librerías matizados con la creatividad que aportan nuestros librereros para lograr el efecto esperado. Una característica importante de mencionar es que con el crecimiento y la expansión de la empresa, la tasa de rotación de personal en las dos librerías tuvo su periodo crítico, sin embargo, en cargos específicos, contamos con un personal fijo y comprometido con la librería, beneficiando directamente al gasto ventas.

## Margen/Utilidad:

AÑO 2011	UTILIDAD BRUTA	124.917,69
AÑO 2011	MARGEN BRUTO	47,45%

AÑO 2012	UTILIDAD BRUTA	118.692,69
AÑO 2012	MARGEN BRUTO	46,65%

VARIACION 2012	-4,98%
VARIACION 2012	-1,69%

El margen bruto en el 2012 fue de 46.65% que vs. el 2011 sufrió una variación de -1.69%. El margen bruto referente ÚNICAMENTE a libros en 2012 fue 56.25% registrando un incremento vs. El 2011, donde el margen fue de 54.13%. Estos porcentajes son el resultado de la negociación de márgenes liderada por Francisco Dalmau, además del incremento en ventas de libros importados especialmente de uno de nuestros principales proveedores Random House Colombia. En lo que concierne a la utilidad bruta 2012, esta fue de USD\$118.692,69 y en cuanto a la utilidad líquida antes de impuestos, el gran resultado fue el siguiente:

AÑO 2011	UTILIDAD LIQUIDA ANTES DE IMPUESTOS	1.291,86
AÑO 2012	UTILIDAD LIQUIDA ANTES DE IMPUESTOS	19.475,63

El 2012, repito ha sido el año "revelación" y es que se superaron los presupuestos, se terminaron muchas depreciaciones/amortizaciones Centro y se mejoraron procesos tanto operativos a nivel cadena como internos locales. El 2012 ha sido el año con mejor resultado desde la apertura de Libri Cuenca S.A. (noviembre 2006).

Vale recalcar que este resultado, es el de 6 años de trabajo en donde cada decisión tomada ha sido en beneficio al máximo a la compañía, lo que tiene un gran significado en cuanto al entusiasmo para iniciar el nuevo año, con proyecciones más ambiciosas en cuanto a ventas y proyectos.

**ANALISIS HORIZONTAL SUCURSAL MALL DEL RÍO:**

## Costo/Gastos:

Cuadros tomados del análisis horizontal de Sucursal Mall del Río:

AÑO 2011	TOTAL COSTOS	43.429,82
AÑO 2012	TOTAL COSTOS	95.206,67

Los costos en sucursal Mall del Río tienen un excedente importante en comparación al 2011. Esto se debe a dos razones principales: los costos se contabilizan desde julio en 2011, con lo que no se tienen un año completo de operación y la segunda el incremento constante de ventas en el transcurso de 2012.

AÑO 2011	T.GASTOS ADMINISTRACIÓN	6.592,74
AÑO 2011	T.GASTOS VENTAS	16.813,24
AÑO 2011	TOTAL GASTOS	23.405,98

AÑO 2012	T.GASTOS ADMINISTRACIÓN	22.142,48
AÑO 2012	T.GASTOS VENTAS	38.099,00
AÑO 2012	TOTAL GASTOS	60.241,48

VARIACION 2012	235,96%
VARIACION 2012	126,60%
VARIACION 2012	157,38%

Lo mismo que ocurre con los costos pasa con los gastos en el 2012. Se observa un aumento significativo debido a que el 2011 se contabiliza a partir de julio, es así que las variaciones son tan elevadas; sin embargo, los gastos 2012 en esta sucursal prácticamente fueron fijos como se observa en el balance. De la misma manera que en la matriz, se optimizaron los recursos de stock, personal y económico al máximo lo que permitió que esta sucursal genere utilidad, es importante recalcar, que fue estratégica la localización y la dimensión de nuestra sucursal, puesto que está ubicado en la arteria de mayor tráfico en la planta baja, cada vez rodeados de mejores locales y el metraje de este espacio es totalmente eficiente con respecto al volumen de ventas generadas; por ello concluimos que se ha optimizado el espacio y los ingresos son mayores.

#### Margen/Utilidad:

AÑO 2011	UTILIDAD BRUTA	37.180,96
AÑO 2011	MARGEN BRUTO	46,12%

<del>2012</del>	124.538
-----------------	---------

*poderosa herramienta de trabajo puesto que puede mejorar y potenciar el resultado de la gestión.*

Muchas veces escuché decir que el trabajo que implica la cultura y la educación es ingrato, sin embargo, mi/nuestra experiencia nos permite decir que es un gusto y satisfacción contar con el apoyo de la ciudadanía, puesto que cada vez hay mayor apertura y disponibilidad a adquirir las novedades que presentamos en todo sentido y apoyar nuestra gestión. Siempre quedan cosas por mejorar y críticas constructivas que escuchar y sobre lo cual también de nuestra parte ha existido apertura, para lograr una convivencia sostenible con la comunidad.

**Re-ingeniería de procesos:** Debo mencionar y recalcar que la re-ingeniería interna dentro de la cadena en general ha sido progresiva y sumamente positiva, adecuándose a las circunstancias actuales de Librí Mundial y sus sucursales. Por dar un ejemplo: la bolsa de pedidos en correcto funcionamiento hace que el de inmediato la

**Proyectos Futuros:** Al palpar con resultados la consolidación de Libro Mundi en la ciudad de Cuenca, debe ser prioridad que el 2013 continúe su expansión, y enfocarnos en encontrar el local idóneo para abrir en la ciudad de Machala, así ocupar esta plaza y adelantarnos a la competencia.

**Certificados de Inversión:** Libro Cuenca S.A al 31 de diciembre de 2012 tiene un total acumulado en pólizas por USD\$37,154,59 que están invertidas en Vazcorp.

**Ferias y compras en el exterior:** Existe una relación directa entre el crecimiento palpado, conocimiento del mercado y la fidelización con clientes; por ello es muy importante continuar incesantemente en el trabajo sobre el tema de stock puntualmente para cada sucursal, pues a pesar de que en general tienen varias similitudes, cada una satisface diferentes necesidades que son cubiertas con el stock que se intenta adecuar. Mediante la oportunidad que se me ofreció de viajar a la Feria del Libro en Bogotá el año pasado, pude apreciar lo grande que es la oferta y la variedad de libros en todos los campos que nosotros englobamos. Como primera experiencia puede ser algo abrumadora, pues toda el conocimiento que ahí se adquiere sin duda enriquece y amplía los horizontes y por ello se debe realizar un trabajo de análisis y depuración, pues por un tema de costos, facilidades de negociación y preferencia actual de los clientes, se debe procurar una mejor selección. Con la experiencia de trabajo adquirida en todos estos años, con las sugerencias realizadas en la feria, y trabajar posteriormente en los listados emitidos por los proveedores de la Feria con Paola Zurita - Departamento de Comercio Exterior Quito-, pude ampliar mi criterio para un cruce de información efectiva y así alcanzar una considerable mejora en el stock de las sucursales en Cuenca y a su vez realizar algunas recomendaciones para toda la cadena. Los resultados en ventas del material importado fue excelente y palpable y eso se puede constatar en los reportes de ventas. Es de suma importancia que un representante de Cuenca viaje y pueda empaparse de lo que acontece actualmente en el mundo editorial y lo que está por venir, pues toda la información ahí adquirida y el networking que se logra, hacen de la experiencia sumamente valiosa para la librería en cuanto a optimizar la oferta de libros y continuar mejorando nuestras ventas.

Como siempre lo hemos expresado a pesar de pertenecer al mismo país y tener grandes similitudes culturales, cada ciudad tiene su peculiaridad y a su vez cada sucursal su "personalidad" que debe ser captada para responder a la demanda de cada una. Es por ello que considero que asistir a este tipo de ferias, resulta en una poderosa herramienta de trabajo puesto que puede mejorar y potencializar el resultado en la época más fuerte del año que es Diciembre.

Muchas veces escuché decir que el trabajo que implica la cultura y la educación es ingrato, sin embargo, mi/nuestra experiencia nos permite decir que es un gusto y satisfacción contar con el apoyo de la ciudadanía, puesto que cada vez hay mayor apertura y disponibilidad a adquirir las novedades que presentamos en todo sentido y apoyar nuestra gestión. Siempre quedan cosas por mejorar y críticas constructivas que escuchar y sobre lo cual también de nuestra parte ha existido apertura, para lograr una convivencia sostenible con la comunidad.

**Re-Ingeniería de procesos:** Debo mencionar y recalcar que la re-Ingeniería interna dentro de la cadena en general ha sido progresiva y sumamente positiva, adecuándose a las circunstancias actuales de Libro Mundi y sus sucursales. Por dar un ejemplo: la bolsa de pedidos en correcto funcionamiento hace que el de inmediato la

Utilidades Libri Cuenca S.A:

15% Participación trabajadores	6,407.54
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	36,309.40
23% Impuesto a la Renta	6,535.78
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	29,773.62
10% Reserva Legal	2,977.36
UTILIDAD LIQUIDA PARA ACCIONISTAS	26,796.26

Este es el segundo año consecutivo que Libri Cuenca S.A. genera utilidades, la misma que es avasallante con respecto a la generada en del 2011.

Estamos convencidos de que estos números seguirán creciendo, y que para esto es necesario continuar con la gestión que nos ha caracterizado siempre de ofrecer una librería de primer orden, trazándonos objetivos constantemente y exigiendo de cada uno lo mejor, fusionado esto con el trabajo en equipo logrado a nivel local y con Quito, hacen que estos se constituyan en los cimientos más importantes para fortalecer aún más a Libri Mundi en Cuenca. La utilidad líquida para accionista queda a disposición de los mismos.

Otros/Varios:

**Arriendo Casa Matriz:** En febrero de 2013 se llegó a un acuerdo con los dueños de la casa en donde funciona la Matriz desde el año 2006, en el cual se acordó:

-Respetar el canon de arrendamiento actual: USD\$2600+IVA, este valor será fijo durante los siguientes CINCO años y tiene efecto a partir de agosto de 2013.

- Uso y beneficio exclusivo del local que sub-arrendamos en la planta baja que da a la calle Mariscal Sucre, sobre el cual actualmente percibimos por arriendo USD\$520+IVA.

La renovación del contrato de la Casa se realizó mediante escritura pública notariada, con el objetivo de estar respaldados y en el supuesto caso que se vendiera la casa, se deberá respetar el contrato hasta su culminación.

**Mantenimiento Casa Libri Mundi:** En el 2012 se proyectó refacciones básicas de la Matriz, como la mantención de su fachada, sin embargo, debido a que el contrato de arrendamiento estaba cerca de su vencimiento, y desconocíamos si la intención de los propietarios era continuar con el acuerdo no se procedió. Ahora con la garantía de la renovación por CINCO años más, se pueden iniciar los trabajos necesarios: pintura completa de la fachada, mantenimiento de la madera de los balcones exteriores, cambiar la cortina del traga luz, pintar los muebles del área infantil y retirar la alfombra que está en condiciones deplorables, todo esto, previa autorización del Directorio para comenzar a cotizar.

fusión con el trabajo de bodega sea muy eficiente, pues han conseguido que tengamos reposiciones continuas del stock en rotación.

El trabajar con las empresas de transporte Tramacó y Transdyr ha mejorado el tiempo de traslado de los libros, fundamental en nuestro caso por la distancia con el resto de sucursales, lo cual se ha convertido en una ventaja competitiva que hemos aprovechado para generar más ventas.

**Inventario 2013:** Los inventarios para Cuenca esta previstos los días cinco seis y siete de mayo, cada año hemos mejorado los resultados finales de inventarios. Esto, dado a la continua mejora en procesos internos, mejor entrenamiento a los librereros, menor rotación de personal por ello menor índice de errores en el sistema.

**Seguridad:** En el 2012 se tomo la decisión de implementar cámaras de vigilancia para aumentar la seguridad, puesto que el centro de la Ciudad se ha vuelto cada vez más hostil. En el 2012 se experimentó varios intentos de robo dentro de la librería sin infortunios y la afluencia de sospechosos también ha incrementado, por ello, las cámaras de seguridad también pueden ser cruciales para determinar si nuestro stock se ve afectado por posibles robos en los inventarios anuales.

De igual forma, previa autorización del Directorio, sugerí que la hora de cierre de la Matriz sea a las 19h00 y no a las 20h00 por los mismos motivos presentados anteriormente.

#### Problemas y Constantes varios 2012:

**Comunicación telefónica con oficinas Quito:** Ha sido un reto en el 2012 lograr la comunicación telefónica con las oficinas para conectarse con el personal de varias áreas, por mencionar algunas: Recursos Humanos, Sistemas, Importaciones, etc. la respuesta constante por parte de la telefonista: "está en reunión", y pese a solicitar retorno de llamada o pasar el mensaje, no había tal. Esta situación es a diario y nuestro sentir es que se ha producido un desinterés por asistir los temas de Cuenca y esto lleva a retardar, olvidar o dejar pasar temas importantes de ese momento, terminando en el problema de ausencia en canales fluidos de comunicación, que conlleva a problemas operativos, administrativos, etc. Somos parte de una cadena y necesitamos asistencia constante en ciertos temas a consultar, especialmente por nuestra condición geográfica.

**Quiebres de stock:** los quiebres de stock especialmente con lo que respecta a editoriales importadas, puedo citar casos puntuales como los "Cuatro Acuerdos" de Miguel Ruiz y en general las publicaciones de editorial Urano que tienen los libros de Ronda Byrne autora del "Secreto", títulos actuales sobre PNL, que son temas solicitados constantemente; igualmente menciono la bibliografía de Eduardo Galeano que se ha solicitado todo el año y que con la publicación de su último libro "Los Hijos de los Días" la demanda de su obra ha aumentado. Esto ha resultado en las consabidas ventas perdidas. Al nivel alcanzado es una lástima que hasta el día de hoy no se disponga de títulos como estos en nuestras librerías; lo que seguro se han vuelto en ventajas que aprovecha la competencia. El tema de Ventas Perdidas es crucial solucionar en lo posible en el 2013. La reposición de fondo en el caso expuesto de un autor como Galeano tiene que restituirse puesto que significa mayores ventas y cobertura de un mercado seguro para esta línea de libros. Este caso sugiero mejorar los procesos de reposición en libros importados y optimizar las relaciones con proveedores extranjeros.

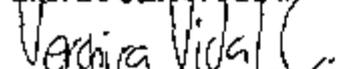
Diciembre 2013 no puede jugarse con grandes apuestas en Scholastic y Parragón solamente, debido a que el 2012 los clientes tuvieron la percepción que se ofrecieron cosas muy similares al año pasado, y la resistencia al material de Scholastic por ser en su gran mayoría en inglés fue palpable con nuestros consumidores. Por ello recomendamos:

- La ausencia total de la línea de "Princesas" bajo el sello editorial Edelvives también fue un producto solicitado de forma masiva especialmente en navidad, en base a esta experiencia, se sugiere que para el año 2013 se revisen que novedades atractivas se puedan ofertar a nuestros consumidores.

- Oferta Fisher Price y similares crezca en mayor variedad en las diferentes edades infantiles, que se procure aumentar la línea Fisher Price o editoriales que ofrezcan artículos similares, para reforzar a una de las principales áreas de la Librería.

Para finalizar mi reporte, me queda expresar un profundo agradecimiento a todos los accionistas, que depositaron toda su confianza en mí y el equipo de trabajo que conforma Libri Cuenca S.A, mi gestión y experiencia vinieron de una gran maestra Lore Wilches, quien tomo la decisión de que continúe con este gran proyecto y familia Libri Mundi, el cual lo asumí con toda la responsabilidad y entusiasmo como el primer día que la Librería abrió las puertas a la ciudad y tuve la fortuna de ser parte del equipo desde su inicio como asistente de librería. En todos estos años hemos evidenciado la transformación y crecimiento de la compañía, la aceptación cada vez mayor de la ciudadanía y el gran aporte cultural a Cuenca, al carecer previamente de una librería con las características de Libri Mundi. Es una gran motivación el constatar el crecimiento, buena fortuna y grandes resultados, con lo que solo queda por decir que los años venideros serán aún mejores.

LIBRICUENCA S.A.



María Verónica Vidal Crespo  
Gerente General