

INFORME DE LABORES DE GERENTE GENERAL

Ejercicio económico del año 2018

Señores accionistas

Con mucha satisfacción tengo el agrado de poner a vuestra consideración este informe de labores realizadas y de los resultados económicos obtenidos en Libricuencia S.A. Durante el ejercicio económico correspondiente al año 2018, en conformidad con lo dispuesto en la Ley y en nuestros estatutos.

ENTORNO

La situación del país en el 2018 alcanzó un crecimiento del 1% no cumpliendo con las expectativas proyectadas, sin embargo, este bajo de crecimiento no afectó al giro del negocio ni tuvo impacto en las ventas, logrando así un crecimiento en ventas de 7,26 % comparado con el 2017.

La dinámica comercial en las librerías mejoró pese al poco crecimiento económico del país, lo que produjo esta mejora se debe a varios aspectos como por ejemplo que tuvimos buenos títulos de escritores reconocidos, relanzamientos, ediciones especiales etc. También mejoramos en el stock realizando buenas apuestas y lo más importante hicimos una reposición importante de títulos que estaban agotados algún tiempo, cambiamos algunas vitrinas, creamos canales para consultas más personales con los clientes como whatsapp, tarjetas de presentación, etc.

Otro aspecto a rescatar en este 2018 fueron los eventos que se realizó y de los cual tratamos de sacar el mayor provecho, enfocándonos en dos aspectos uno las ventas y otro generar presencia de marca. Les menciono los eventos a continuación:

- Lanzamiento del libro “Amanecer de fuego” de Ernesto Arias.
- Sorteo de un pack del “Diario de Greg” auspiciado por Editorial Océano
- Presentes en la Universidad Católica con un stand de libros para la conferencia de la Escritora Martha Alles.
- Lanzamiento del Libro “Pelea de Gallos” de María Fernanda Ampuero.
- Formamos parte de la semana internacional organizada por la municipalidad de la Ciudad, contando con una mesa de libros del país que corresponda al mes.
- Cuenta cuentos infantiles organizado conjuntamente con el municipio
- Participamos en la feria Regional del libro organizada por el Ministerio de Cultura.
- Realizamos el “Black Friday” en los dos locales con descuentos que nos entregaron algunos proveedores para este día.
- Fiesta del 20 aniversario de Harry Potter.

- Curso de origami
- Sorteo del Libro “el Regreso de Anna Crowell” autografiado por la autora, auspicio de Océano.
- Sorteo de 4 libros ilustrados de Harry Potter auspiciado por Océano.

En cuanto a las categorías más sobresalientes, lidera la categoría juvenil, biografías, obras de estilo periodístico, y libros empresariales y de administración. También ha ido en crecimiento categorías como comics y poesía juvenil.

Es importante mencionar que la tendencia del 2018 fue el e-commerce y la presencia en redes sociales. Partiendo desde ahí, desde agosto que me puse al frente de la Librería quisimos potencializar esta herramienta y empezar a crear un concepto de la marca Librimundi Cuenca. Convertimos a nuestras redes en un canal de comunicación de nuestras novedades o de reposiciones esperadas, además de crear post en donde se genera interacción con los fans. Con este sistema hemos activado envíos a ciudades del austro como: Piñas, Zamora, Loja, La Troncal, etc.

En el tema de stock se me hizo difícil entender la dinámica que manteníamos con Mr Books sin embargo se trabajó en la relación creando una comunicación más constante y clara para obtener producto para nuestro mejor mes que es diciembre y logrando compromisos para tener un stock actual y en volumen.

Otro aspecto importante que se analizó y cambio para finales de año fue el proceso de reposición del mal del Rio, la reposición se la hace dos veces por semana en base a las ventas y no al stock en 0. Además, realizamos un traslado de la sucursal del mall a la matriz del centro de mercadería que de no tuvo movimiento por casi un año lo cual género que podamos optimizar le preciado espacio del mall para mostrar lo que realmente se vende. Los resultados de esta acción lo vimos en diciembre y en los tres primeros meses de este año 2019.

A continuación, detallo el ejercicio económico del 2018, que se presenta por semestre ya que cada semestre corresponde al periodo de trabajo de las dos gerentes.

Situación económica de la empresa:

INGRESOS:

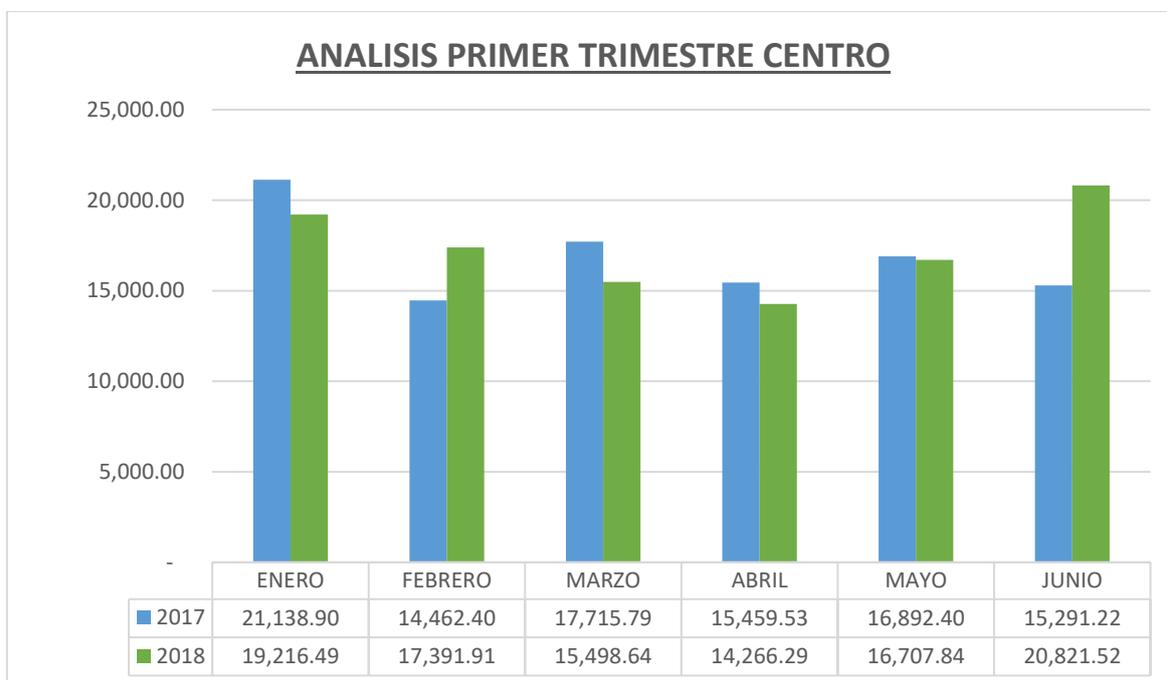
PRIMER SEMESTRE

CENTRO HISTÓRICO

ENERO 2018 - JUNIO 2018

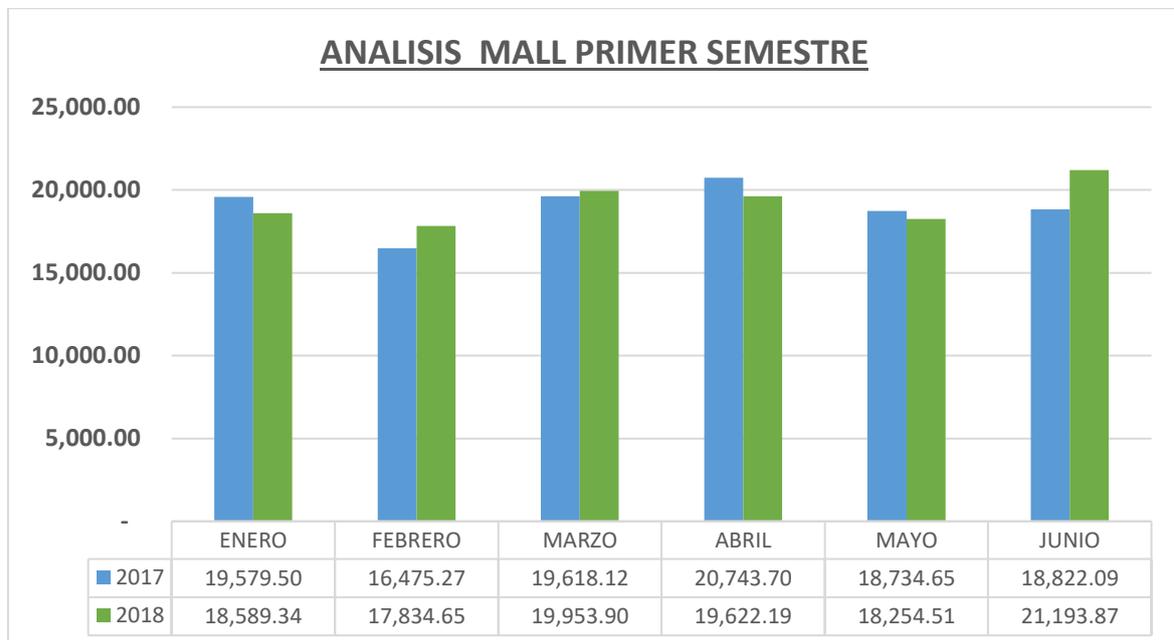
	2017	2018	DIFERENCIA
ENERO	21.138,90	19.439,56	-1.699,34
FEBRERO	14.462,40	17.529,16	3.066,76
MARZO	17.715,79	15.621,56	-2.094,23
ABRIL	15.459,53	14.378,97	-1.080,56
MAYO	16.892,40	16.818,34	-74,06
JUNIO	15.291,22	20.951,05	5.659,83
TOTAL INGRESOS	100.960,24	104.738,64	3.778,40
	PORCENTAJE DE VARIACION		4%

CENTRO HISTÓRICO



MALL DEL RÍO
ENERO 2018 – JUNIO 2018

	2017	2018	DIFERENCIA
ENERO	19.579,50	18.589,34	-990,16
FEBRERO	16.475,27	17.834,65	1.359,38
MARZO	19.618,12	19.953,90	335,78
ABRIL	20.743,70	19.622,19	-1.121,51
MAYO	18.734,65	18.254,51	-480,14
JUNIO	18.822,09	21.193,87	2.371,78
TOTAL INGRESOS	113.973,33	115.448,46	1.475,13
	PORCENTAJE DE VARIACION		1%



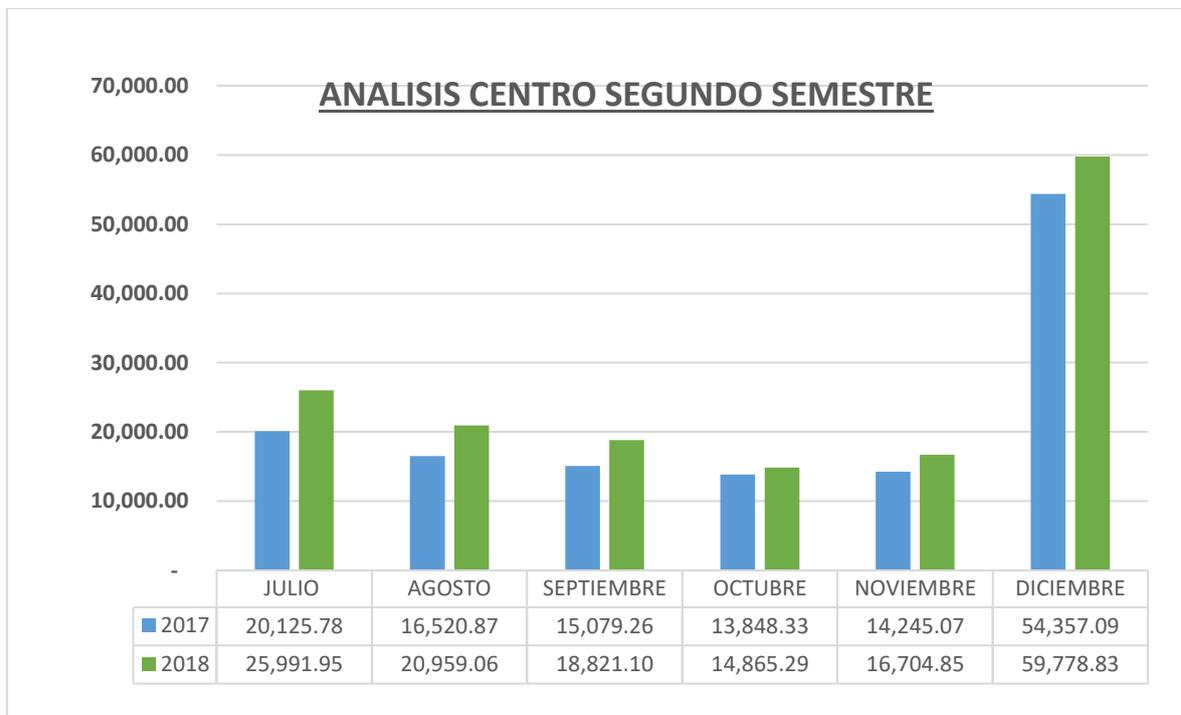
El primer semestre del año 2018 fue de menor movimiento para las dos sucursales de Libri Cuenca obteniendo un crecimiento que no sobrepasa el 4% las ventas globales.

La tendencia de ventas en el Centro Histórico es marcada mientras que el Mall del Río depende de la publicidad y eventos del centro comercial. Durante estos primeros meses del año, no se tuvo el stock suficiente para cumplir con los requerimientos de los clientes, esto debido a que el principal proveedor Mr Books no atendía todos los requerimientos.

CENTRO HISTÓRICO

JULIO 2018 - DICIEMBRE 2018

	2017	2018	DIFERENCIA
JULIO	20.125,78	25.991,95	5.866,17
AGOSTO	16.520,87	20.959,06	4.438,19
SEPTIEMBRE	15.079,26	18.821,10	3.741,84
OCTUBRE	13.848,33	14.865,29	1.016,96
NOVIEMBRE	14.245,07	16.704,85	2.459,78
DICIEMBRE	54.357,09	59.778,83	5.421,74
TOTAL INGRESOS	134.176,40	157.121,08	22.944,68
	PORCENTAJE DE VARIACION		17%

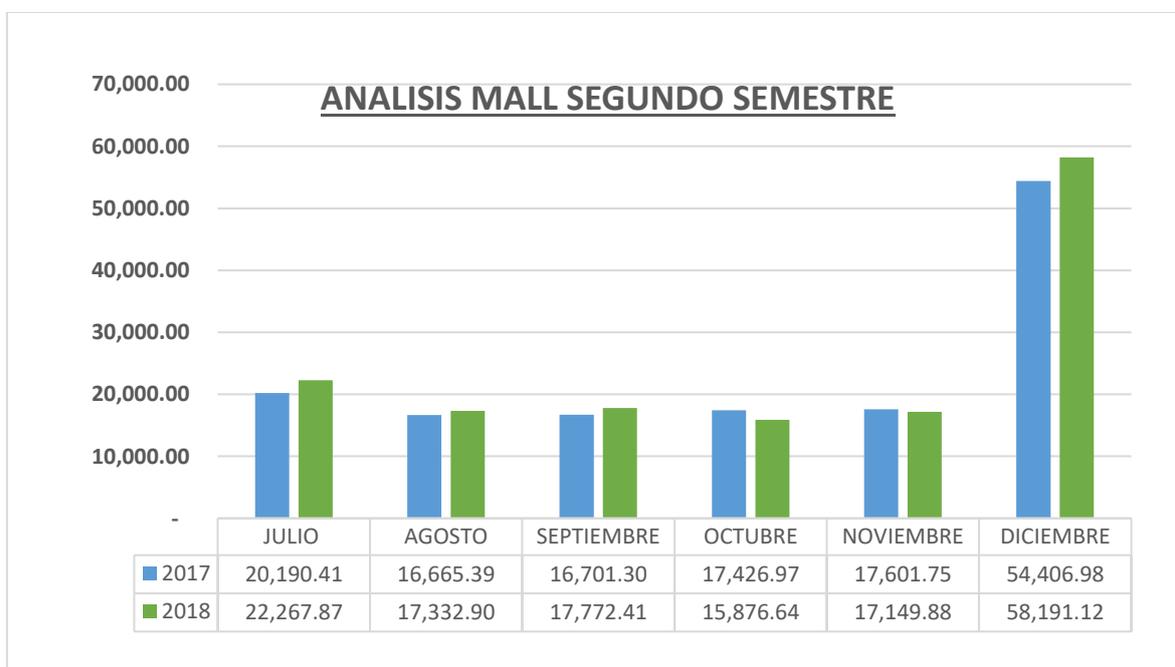


El segundo semestre del año refleja un cambio positivo para Libri Cuenca en especial en el local del centro. El Centro aumentó sus ingresos en 17% y el Mall del Río en 4%. El factor principal fue la llegada del nuevo material importado, activamos redes sociales con concursos y desarrollamos eventos.

MALL DEL RIO

JULIO 2018 – DICIEMBRE 2018

	2017	2018	DIFERENCIA
JULIO	20.190,41	22.267,87	2.077,46
AGOSTO	16.665,39	17.332,90	667,51
SEPTIEMBRE	16.701,30	17.772,41	1.071,11
OCTUBRE	17.426,97	15.876,64	-1.550,33
NOVIEMBRE	17.601,75	17.149,88	-451,87
DICIEMBRE	54.406,98	58.191,12	3.784,14
TOTAL INGRESOS	142.992,80	148.590,82	5.598,02
	PORCENTAJE DE VARIACION		4%

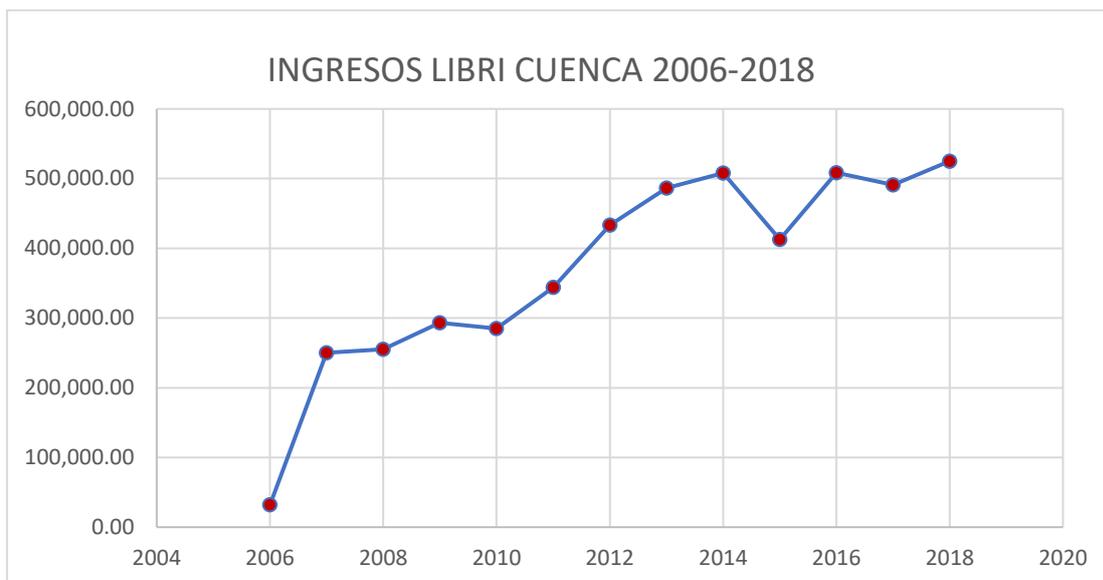


En el mall del Rio tuvimos una caída en el mes de octubre y noviembre en ventas, se analizó la razón y se desarrolló acciones inmediatas creando un nuevo proceso de reposición para tener el producto adecuado para el perfil del cliente de centro comercial además tuvimos reuniones y capacitación con los libreros del mall para enfocarnos en un objetivo común y al final de diciembre se integra al equipo un supervisor para que realice el acompañamiento en el cumplimiento de los objetivos y responsabilidades de esta sucursal. Logrando así mejorar para diciembre.

Para diciembre se realizó importantes pedidos a nuestros proveedores apostando a los mejores títulos para la oferta navideña, personalmente me enfoque en una oferta variada apostando no por un libro sino por algunos, en diferentes temáticas y para todos los gustos. Desde inicios de diciembre se sintió mayor movimiento por la temporada y los resultados superaron nuestras expectativas, este mes frente a los de años anteriores fue el mejor en las dos sucursales. Y en términos globales, los ingresos de Libri Cuenca crecieron 7,26% en comparación con el 2017.

A continuación, la evolución de los ingresos en los años de funcionamiento de Libri Cuenca:

2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
31.930,32	250.285,12	255.312,37	293.312,17	285.157,93	343.887,58	433.137,09	486.254,72	508.169,49	412.828,77	508.237,56	490.905,86	525.063,05



Como se puede observar este año fue el mejor de la librería superando al 2016 que era la principal referencia.

COMPARATIVO DE VENTAS

TOTAL INGRESOS	2017	2018	VARIACION
	491139,28	526810,42	7,26%

ANALISIS HORIZONTAL

COSTOS

CENTRO			MALL DEL RIO		
COSTOS		VARIACION	COSTOS		VARIACION
2017	150.989,25	40%	2017	162.953,75	3%
2018	167.914,87		2018	168.099,14	

El costo de ventas en las dos sucursales incrementó debido a su relación con las ventas. El margen bruto que manejamos en el 2018 es de 36.22%, mejorando un 0,22 % con respecto al 2017. Lo cual ha mejorado directamente a la utilidad por el incremento de las ventas y el mantenimiento de los gastos. De estos valores, 54% ha sido en costo de ventas de material en firme y 46% de material en consignación.

GASTOS

GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACION	2017	2018	VARIACION
TOTAL GASTOS	143818,88	151769,47	5%

GASTOS FINANCIEROS Y OTROS	2017	2018	VARIACION
TOTAL GASTOS	9683,23	9401,47	-2,91%

PARTICIPACION , IMPUESTO Y RESERVA	2017	2018	VARIACION
	14171,16	12164,52	-14,16%

GASTOS TOTALES	2017	2018	VARIACION
	167673,27	173335,46	3,38%

Los **gastos de administración y ventas** tuvieron un aumento del 5% con relación al 2017 debido a varios factores que se detallan a continuación:

- La empresa tuvo un cambio de gerente este año, en donde se contrató a una agencia de Talent Hunters para que realice esta incorporación además el gasto administrativo asumió dos sueldos el mes de julio.
- Para el mes de diciembre se adquirió nuevas impresoras con los siguientes objetivos y beneficios: optimizar el tiempo por cada transacción, tenemos un ahorro de papel de más del 40% y el papel que se utiliza ahora es papel térmico que tiene menor impacto para el medio ambiente sin dejar a lado el espacio que ganamos en el counter de los dos locales.
- En los meses de octubre y noviembre se realizó un arreglo en el techo de vidrio del local del centro ya que estaba con algunas goteras.
- En el 2018 contamos con nuevo gasto que no estaba en el 2017 que es bonificación por desahucio por la salida de dos integrantes del equipo que estuvieron cerca de 5 años.
- En cuanto a mercadeo hemos analizado los proveedores de años anteriores, y los hemos mantenido este año. Grandes proveedores como Océano también nos han dado soporte en marketing y publicidad entregándonos separadores con temáticas del momento, publicidad de libros nuevos, material POP, mostradores, etc.
- Con el objetivo de mostrar una mejor imagen y lo mas importante que los trabajadores se sientan parte de la empresa en noviembre se realizan uniformes para todo el personal generando identidad al equipo.
- En septiembre se cambia de plan a los celulares de los locales y se compra dos teléfonos inteligentes, para que los libreros generen ventas por medio de whatsapp, además de realizar llamadas a proveedores nacionales por este medio que resulta más económico que hacerlo desde fijo.
- En la cuenta de Servicios básicos específicamente el internet se canceló uno de los dos planes que teníamos con Etapa ya que estábamos pagando por dos sin embargo solo un plan estaba en funcionamiento.
- La cuenta de gastos no deducibles redujo en un 64,75% comparado con el año anterior, lo cual genera que la utilidad sea más alta y justifica el aumento de los gastos administrativos y de ventas.

UTILIDADES LIBRI CUENCA

15% Participación trabajadores	4073,37
22% Impuesto a la Renta	5621,47
UTILIDAD LIQUIDA PARA ACCIONISTAS	17.460,98

Este 2018 generamos como los años anteriores utilidades para Libri Cuenca, la utilidad es superior en un 82,93% a la del año pasado, por la combinación de mayores ingresos y manteniendo los gastos. La utilidad líquida para los accionistas es de **\$17460,98** y queda a disponibilidad de cada uno de ellos.

TEMAS VARIOS LIBRI CUENCA:

- **Arriendo.**- En agosto de este año se renovó el contrato de arrendamiento de la casa del centro por 5 años más, por el valor 2173,88 + IVA.
- **Comunicación con Mr Books.**- Desde el momento que asumí el cargo de gerente se trató de buscar mecanismos y crear procesos para mejorar la comunicación con nuestro principal proveedor, no ha sido fácil ya que se tiene que llamar a muchas personas y esperar a que nos contesten los mensajes, etc. Sin embargo hemos logrado ser considerados como un local más para cuando hacen sus apuestas y que podamos apostar según nuestro criterio ya que el mercado de Cuenca tienen su personalidad frente al resto del país.

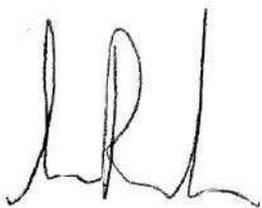
Para concluir este informe no me queda más que agradecer la oportunidad de ser parte de esta empresa que además de generar utilidad genera y aporta cultura a la sociedad.

Quiero agradecer la gestión de los socios por el continuo apoyo, apertura y confianza que constantemente me brindan y sobre todo agradecer a Lorena Willches por el apoyo, guía y confianza que me ha brindado durante estos meses.

Agradezco también la libertad de ejecución de los proyectos y eventos realizados y que genera en mi mayor responsabilidad y compromiso para la empresa, para el equipo y por su puesto para con ustedes.

Muchas gracias

Muy atentamente



Ing. Belen Reiban

Gerente General