INFORME DE GERENTE GENERAL
Ejercicio Económico 2007

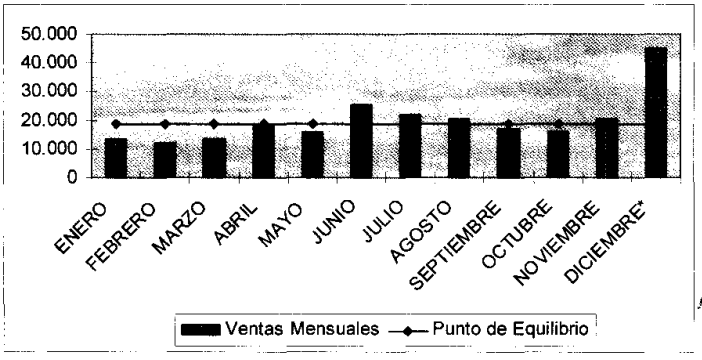
Señores Accionistas:

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 2007.

Situación económica de la Empresa:

- Libri Cuenca S.A., bajo el nombre de "Libri Mundi", lleva trece meses de operación en Cuenca, desde el 30 de noviembre de 2006 al 31 de diciembre de 2007, meses en los que se ha experimentado con estrategias de venta, direccionamiento de imagen, ajustes y posicionamiento dentro del medio, finalmente para que este ejercicio económico y de labores, sea en el próximo año 2008, un referente histórico en todo ámbito, que nos permita tomar decisiones más certeras y proyectar con mayor eficiencia en el futuro a corto, mediano y largo plazo.

- Los trece meses de operación transcurridos, son ahora un referencial a futuro para definir las temporadas de la librería, en cuanto a ventas. Al tomar en cuenta las cifras referenciales del año 2007, existe una significativa tendencia al alza, que despega en abril 2007, con USD $18,623, en referencia con el mes de marzo, que se cerró con US $13,385, es decir, un incremento sustancial de USD $5,238. Los meses subsiguientes: junio, julio y agosto (excepto mayo), son meses que se mantuvieron sobre los USD $20,000, que se muestra como la cifra de punto de equilibrio para la librería, ya que es un promedio de ventas óptimo para salir sin pérdida cada mes, dado a los altos gastos de carácter preoperativo, algunos de los cuales han sido cargados mensualmente en el ejercicio 2007 y se han amortizado al tiempo de duración del contrato de la casa (4 años). Finalmente, el mes de mayor venta: DICIEMBRE, con USD $45.038, valor que representa el 50% de incremento en ventas en referencia a diciembre 2006: USD $30.000. Las ventas totales del año 2007 fueron de USD $238.020,00. (ver grafico)



SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
OFICINA DE CUENCA

- A continuación el estado de resultados del ejercicio económico 2007:

LIBRICUENCA S.A.
CUENCA - ECUADOR

ESTADO DE RESULTADO AL 31 DICIEMBRE AÑO 2007

CODIGO	CUENTAS		
4	**I N G R E S O S**		**TOTAL**
41	**INGRESOS OPERACIONALES**		**235,617.36**
4101	**VENTAS LIBRICUENCA**	205,918.01	
4102	**VENTAS REVISTAS**	4,086.72	
4103	**VENTAS FLIK FLAK RELOJES**	204.43	
4104	**VENTAS VARIOS**	25,408.20	
42	**INGRESOS NO OPERACIONALES**		
4201	INGRESOS NO OPERACIONALES		**14,667.76**
	TOTAL DE INGRESOS:		**250,285.12**

5	**C O S T O S**		
51	**COSTO DE VENTAS MERCADERIAS**		
5101	**COSTO DE VENTAS**		**136,571.66**
5102	COMPRAS		

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
OFICINA DE CUENCA

510201	COMPRAS NACIONALES	135,982.34	
5E+08	INVENTARIO INICIAL	1,088.15	
5E+08	INVENTARIO FINAL	-498.83	
	UTILIDAD BRUTA		**113,713.46**

52	**GASTOS**		**122,096.28**
5201	**GASTOS OPERACIONALES**		
520101	**GASTOS ADMINISTRATIVOS**	57,651.09	
520102	**GASTOS DE VENTAS**	64,445.19	
	UTILIDAD OPERACIONAL		**-8,382.82**
	MARGEN OPERACIONAL		

5202	**GASTOS NO OPERACIONALES**		**280.40**
520201	**GASTOS FINANCIEROS**	**280.40**	
	PERDIDA DEL EJERCICIO		**-8,663.22**

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
OFICINA DE CUENCA

Situación general de la Empresa:

- La parte operativa de la librería, se la lleva a cabo en excelentes condiciones, dado que las funciones aprendidas en el entrenamiento inicial, son manejadas de manera efectiva y con seguridad por el equipo de librería, lo que nos permite solucionar "generalmente" los eventuales cuellos de botella que se pueden presentar en descuadres dado a: doble facturación, no impresión de facturas o notas de venta, anulaciones, vales de canjeo, procesar acumulados del día, etc. En este sentido, al transcurrir un año de operación, existe la necesidad de respaldar la gestión de la librería con un entrenamiento más profundo, que nos permita ser más versátiles en el manejo del sistema que tiene mucho que ofrecer mediante sus funcione, a la vez que, nos permitirá ser mejores gestionadotas de venta también. De igual forma, la parte logística del manejo de inventario dirigido en la central (Quito), debe mantener un contacto constante mediante correos electrónicos o teléfono, dado al factor "distancia", para lograr que los canales de comunicación con Cuenca y viceversa, estén sincronizados de tal forma que se facilite el intercambio de información de parte y parte.

- El manejo del servidor GESDIS, que es el sistema mediante el cual, estamos conectados vía banda ancha a la bodega y sucursales en la ciudad de Quito, ha permitido ofrecer un servicio inmediato a los clientes interesados en ejemplares de los que físicamente no disponemos, pero que están disponibles en Quito. El gestionar pedidos, devoluciones, fechas de ingreso de importaciones, disponibilidad de los mismos, etc., se ha reducido a un solo paso mediante GESDIS, optimizando el servicio y los recursos que anteriormente implicaban los procesos mencionados. Actualmente, manejamos ocho meses el sistema GESDIS en sus funciones básicas, necesitamos aprender más sobre este sistema dado que potencialmente, incrementará nuestro poder de gestión en ventas y servicio al cliente.

- La empresa se ha estabilizado finalmente, en cuanto al personal que labora. Las asistentes de librería están ya un largo período de tiempo en la librería y su labor y gestión es un indicador de compromiso constante con el negocio. Todas y cada una de las asistentes son multifacéticas y realizan todo tipo de labor que la librería requiera, como: ventas significativas a instituciones educativas y demás, contar cuentos, sugerir títulos, negociar acuerdos con proveedores locales, evaluación de contenido de libros locales, rotación de inventario a áreas estratégicas de merchandising para favorecer a sectores de la librería donde se facilita la compra por impulso de productos de venta no planificados, decoración vitrinas, gestión constante con la galería itinerante, llevar temas culturales a las vitrinas, etc. Se ha creado una descripción de trabajo para cada asistente de librería, por lo tanto, cada una es responsable de llevar a cabo un número pertinente de tareas. Actualmente, la empresa está conformada por 7 personas: 1 administradora, 4 asistentes de librería, 1 contadora y 1 mensajero.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
OFICINA DE CUENCA

- La filosofía de Libri Mundi, como una librería de "estantería abierta" se ha posicionando exitosamente, lo que creado ya una identidad y una percepción que conlleva a la lealtad del cliente. En cuanto a la meta de crear una conexión entre el libro y el café, lastimosamente no se ha cumplido con la expectativa inicial, dado al factor de administración del café, que por parte de sus responsables, no hay interés en proveer un servicio y variedad, que le daría el verdadero "valor agregado" a la librería.

- El tipo de cliente de la librería se perfila de acuerdo a la temporada:

  - *Enero:* el movimiento de festividad navideño se extendió los primeros 15 días del mes, ya que se seguían envolviendo regalos y gestionando ventas por este concepto. Luego el tráfico de clientes bajó radicalmente.
  - *Febrero:* fue un mes crítico en cuanto a ventas, a pesar del san Valentín, la falta de variedad en selección de títulos era notable y el flujo de clientes locales y extranjeros disminuyó considerablemente.
  - *Marzo:* la tendencia a la baja continuó. Fue muy clara la ausencia total de extranjeros.
  - *Abril:* con la expectativa de la Bienal Internacional y otros eventos paralelos, marcaron a este mes, especialmente con el tráfico de extranjeros.
  - *Mayo:* el acuerdo con la Universidad del Azuay (UDA) con la instalación del bono de mejoramiento académico, dio lugar a la visita de profesores, sus familiares y estudiantes a la librería.
  - *Junio:* el mejor mes del primer semestre del año 2007, donde la afluencia de extranjeros fue notablemente alta, además del tráfico generado por la venta del libro de Oro de la Ciudad y la continuidad de de los profesores de la UDA.
  - *Julio:* este mes se mantuvo sobre el punto de equilibrio, la mayor parte de la clientela fueron extranjeros.
  - *Agosto:* este mes también se mantuvo dentro del punto de equilibrio y el tráfico de clientes fue claramente de extranjeros.
  - *Septiembre:* este mes bajó radicalmente y muy por debajo del punto de equilibrio. Algunos factores, que juzgamos como causales: la entrada a clases y la baja afluencia de extranjeros. Con este precedente, la meta para septiembre 2008, es lograr acuerdo con las unidades educativas para que las compras de libros de lectura, se gestionen mediante la librería. En septiembre 2007, pudimos gestionar la venta de distintas lecturas para los niños del colegio Alemán, facilitando a los padres de familia el acceso a ciertas lecturas en un solo lugar.

- *Octubre:* este mes fue igual que septiembre, por debajo del punto de equilibrio.
- *Noviembre:* se empezó a sentir la temporada navideña, la librería empezó a llenarse de novedades, contábamos ya con una amplia gama de títulos que ofrecer en todos los temas y áreas. Este mes volvió al punto de equilibrio.
- *Diciembre:* el mejor mes del año, con un incremento del 50% en ventas con respecto a diciembre 2006.

OTROS:

- Cuenta Cuentos: es un espacio que necesita constante reactivación, se cuenta cuentos, se hacen concursos, se regala globos o chupetes, sin embargo, es muy necesario darle empuje a esta área con la visita de autores en temas infantiles.

- Café Wunder: La situación del Café es crítica, dado a que Frank Illing, ha aceptado quedarse unos meses más, hasta que la librería tome decisiones sobre este tema. Al momento, dejamos de percibir una renta de $350 mensuales, ya que solamente el Sr. Illing paga $100, por concepto de servicios básicos.

- Contrato de la Casa de Libri Cuenca: el contrato está vigente por cuatro años, el mismo que empezó a correr desde septiembre de 2006. En 5 meses más estaremos cumpliendo los dos años de contrato. Con respecto a este tema, he conversado con el Sr. Iñiguez sobre la propuesta planteada por el perito que envió Administración Quito para realizar una oferta de compra, donde pude comprobar que los actuales dueños, quienes comparten una sociedad, no están interesados en vender, más sí les interesa negociar la ampliación de contrato con nosotros, el mismo que tendría que incluir ciertas cláusulas que nos permita como arrendatarios, realizar renovaciones, si es necesario, a la estructura actual de la casa. En este sentido, la puerta abierta a manejar un concepto de cafetería más afín con quienes fueran en su momento, los concesionarios de este espacio, al cual le queremos dar impulso.

Perspectivas para el año 2008:

- Concretar el tema del "Menú de libros"
- Definir el tema del espacio del Café.
- Expansión: Mall del Río, propuesta de Clínica – Hospital Santa Ana.
- Entrenamiento en sistemas de operación para el personal de Sucursal Cuenca.
- Negocios alternativos: la venta de artículos vinculados con el tema de la cultura, los libros y el turismo como: fotografías, sombreros, relojes, prendas de vestir como corbatas, lupas, linternas de libros, accesorios como separadores de hojas, anteojos de lectura, sostenedores decorativos de libros, etc., han generado ingresos extras para la librería. Por lo tanto, la meta es tener constantemente esta mercadería complementaria al giro del negocio.
- Publicidad: Distribución de la revista bimensual EXLIBRIS, segmento cultural de reseñas de libros por Jorge Dávila en canal UNSION, los [illegible] brochures de GET

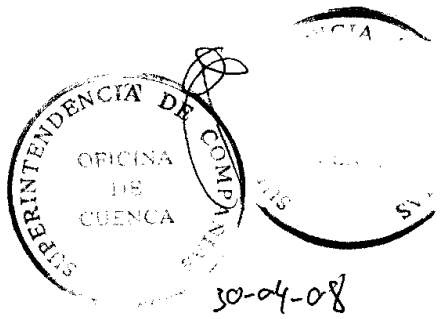
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
OFICINA DE CUENCA

& GO, distribuidos en puntos clave de la ciudad. Incremento y expansión de nuestra base de datos, mediante la recopilación de correos electrónicos, membresías y el nuevo acuerdo con CLUB SUSCRITORES EL MERCURIO.

Debo manifestar de manera satisfactoria que el ambiente de trabajo es muy llevadero y existe definitivamente el espíritu del compañerismo entre todos, además del nivel de profesionalismo que se percibe en cada una de las asistentes de librería.

A fin de cumplir con lo dispuesto en la Ley, informo que desde el inicio del negocio en el año 2006 y en el transcurso del año 2007 se ha dado debido cumplimiento a la regulación sobre propiedad intelectual.

Para finalizar, debo agradecer la gestión de los socios de Cuenca y de Quito, por el continuo apoyo que nos brinda y reiterar que para que nuestras operaciones cumplan con las expectativas establecidas, necesitamos un constante respaldo operativo y entrenamiento.

LIBRICUENCA S.A.

Lorena Willches Cordero.
Gerente General