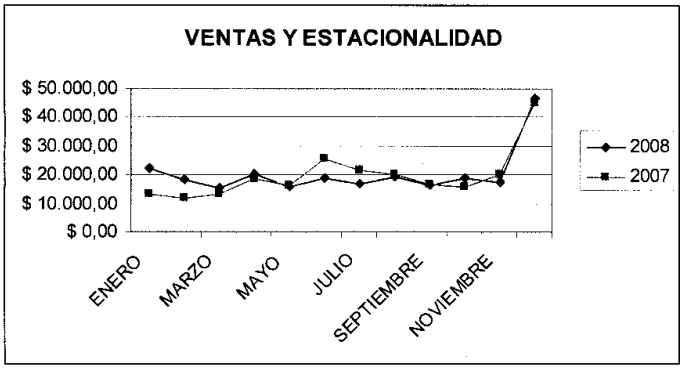
INFORME DE GERENTE GENERAL
Ejercicio Económico 2008

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 2008.

Situación económica de la Empresa:

- Libri Cuenca S.A., bajo el nombre de "Libri Mundi", cumplió 24 meses de operación en Cuenca, desde el 30 de noviembre de 2006 al 31 de diciembre de 2008. El año 2008, fue muy distinto y muy similar al año 2007. Distinto, porque el histórico referente en cuanto a definir las temporadas (a excepción del mes de diciembre) no fue consecuente con el comportamiento de 2007. Sin embargo, es bastaste similar en cuanto a los ingresos totales vs. los gastos. El año 2008 cerró con un crecimiento del 2% en referencia al anterior.



- Dentro del crecimiento del 2%, está el rubro de VENTAS VARIOS que en el año 2008 llega a $8.453,43. Valor referente a las ventas de entregas locales (revistas, libros y accesorios), donde el margen promedio es del 40%.

LIBROS LOCALES:

- Se han recibido a consignación aproximadamente 55 títulos de autores locales para la comercialización. (entre el 35% y 38% de margen)

ACCESORIOS:

- Accesorios de Cuka Mora (50% margen.), los accesorios son ideales para los turistas que quieren llevarse un recuerdo complementario típico y de artesanía local.
- Lupas, lámparas para libros y lentes de lectura (45% margen)

- La librería carga cada mes con las depreciaciones que son aproximadamente $20.200,00 anuales. Dado que este rubro es contable, permite que la librería no sufra de flujo de caja.

- La pérdida acumulada del año 2007 fue de $8.663,22 y la pérdida acumulada del año 2008 fue de $5.115,81. Esta reducción se debe básicamente a que el margen bruto se incrementa en un 2.24% (de 45.43% en el 2007 a 46.45% en el 2008), lo que ha permitido que se de esta reducción.

- CUADROS COMPARATIVOS 2007 vs. 2008
- Total de ingresos 2007 vs. 2008:

	CUENTAS	
	I N G R E S O S	TOTAL
2007	TOTAL DE INGRESOS:	250.285,12
2008	TOTAL DE INGRESOS:	255.312,37
		2,01%

- Total de gastos 2007 vs. 2008:

52	GASTOS	TOTAL
	GASTOS OPERACIONALES GASTOS ADMINISTRATIVOS	
2007	T.GASTOS ADMINISTRACION	57.651,09
2008	T.GASTOS ADMINISTRACION	56.697,99
		.-1,65%

520102	GASTOS DE VENTAS	
2007	T.GASTOS VENTAS	64.445,19
2008	T.GASTOS VENTAS	66.712,17
		3,52%
2007	TOTAL GASTOS	122.096,28
2008	TOTAL GASTOS	123.410,16
		1,08%
2007	UTILIDAD OPERACIONAL	-8.382,82
2008	UTILIDAD OPERACIONAL	-4.812,52
		-42,59%
2007	MARGEN OPERACIONAL	-3,35%
2008	MARGEN OPERACIONAL	-1,88%
		-43,72%

- Utilidad generada 2007 vs. 2008:

		TOTAL
2007	UTILIDAD LIQUIDA ANTES DE IMPUESTOS	-8.663,22
2008	UTILIDAD LIQUIDA ANTES DE IMPUESTOS	-5.115,81
		-40,95%

- Con el incremento en las ventas del 2008, se aproxima al punto de equilibrio que son $21.000,00.

Ventas 2008	243.825,00	Ventas 2007	238.020,00
promedio mensual	20.318,76	promedio mensual	19.835,02

Incremento 2008: **5.805,00**

- Los meses más bajos del año 2008 fueron marzo con $16.047,60 y septiembre $16.973,12.

- Estado de resultados del ejercicio económico 2008: ***ver adjunto 1.***

Situación general de la Empresa:

- La parte operativa de la librería, está en constante mejoría. El sistema GESLIB tiene varias funciones y varias actualizaciones que a finales de marzo de 2009 se implementarán al servidor de Cuenca, para lo cual Klever Osorio de Sistemas en Quito, proveyó del soporte necesario a Lorena Willches para transmitir a los asistentes de librería. Estas actualizaciones permitirán que lo siguiente en el servidor de Cuenca:
    - Cargar los mismos descuentos promociónales que en Quito, para no tenerlos que hacer de forma manual.
    - Tener los precios al día con Quito, y así seguir el lineamiento del resto de las sucursales.
    - Detectar de inmediato errores de ingreso de datos y el asistente que gestionó ese albarán.
    - Trabajar con las nuevas modalidades en tipo de cobro, para que se genere el descuento automático.
    - Usar passwords de asistentes, que permitirá saber con facilidad quien atendió a un cliente en particular, quien cometió errores y quien debe responsabilizarse por ello.
    - Los descuentos no se podrán modificar a no ser por una clave de autorización que se manejará a nivel gerencial.

- 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.

- Publicidad y Marketing:
    - Mini brochures de GET & GO, distribuidos mensualmente en puntos clave de la ciudad (USD $100,00+IVA).
    - Incremento y expansión de nuestra base de datos, mediante la recopilación de correos electrónicos constantemente.
    - 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 lo que esté en este estado (USD $100,00+IVA)
    - Fee mensual Quito: (USD $250,00)
        - Envío de la revista EXLIBRIS a 12 hoteles de la ciudad.
        - Separadores de libros
        - Fundas plásticas
        - Sellos Libri Mundi
        - Impreso de los más leídos
        - 3 señaléticas de avisos para colocar en las distintas áreas.

- La empresa se ha estabilizado en cuanto a su personal. 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/los 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/o 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.

La filosofía de Libri Mundi

- El "valor agregado" de la librería, ofertar títulos que no tenemos y que se gestionan su envío desde Quito. Actualmente se maneja el envío directo y urgente de libros, en caso de que el cliente así lo requiera, con la Sucursal Juan León Mera. Tenemos una excelente relación y no tenemos inconvenientes.
- Servicio personalizado a cada cliente.

- Ser un centro de acopio a todo tipo de expresión artística mediante nuestra galería itinerante.
- Ofrecer a los lectores un espacio que les desconecte, lo que necesariamente nos ve obligados a buscar opciones de oferta de café.

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: el espacio del café, operado por Frank Illing dejó de operar desde el 2 de marzo de 2009. Café Wunder se estableció conjuntamente con la librería en diciembre del año 2006 hasta febrero 2009. La forma de operar el café, el servicio, los precios exorbitantes (un capuchino $1,60) y los contados ítems que tenía para ofrecer a los clientes, llevó a que la cafetería no sea rentable en el largo plazo. El Sr. Illing argumentaba que la cafetería no funcionaba porque la librería no hacía suficiente propaganda. Desde la etapa inicial de la librería, se dio apoyo constante a este negocio, mediante: flyers electrónicos a la base de datos, promociones de mínimo de compras para obtener un café gratis, publicidad del café en GET & GO, desayunos escolares para los niños que visitan la librería cada año lectivo y eventos de ruedas de prensas con café y galletas incluidas.

  La salida del Sr. Illing se dio bajo mutuo acuerdo y sin problema; fue en los mejores términos y ahora el reto está en adecuar este espacio con nuevas ideas y posibilidades de ofrecer al cliente ese valor agregado del café.

  El patio de la librería es muy acogedor, por lo que hay que buscar y definir este tema, para poder entregar al cliente este valor agregado. Lo más conveniente en todo sentido es un self service coffee. He recibido la visita de ESCOFFEE, quienes están interesados en montar un café en la librería, mediante una máquina como las de NESCAFÉ que pueda proveer de café mediante la venta de fichas y con este estilo self-service. Se puede lograr que otros proveedores de ciertos productos embasados como: brownies, galletas, nos entreguen también. Como vendemos al momento chocolates, hemos vendido anteriormente café embasado, hay que buscar la mecánica para que este proyecto funcione correctamente.

- Inventario 2008: el inventario 2008 se llevó a cabo con todo éxito en cuanto a la parte logística, dado el soporte que recibimos del personal que vino de Quito para la realización del mismo. Hay muchos títulos que arrastran el problema del primer inventario, no registran en el sistema fecha de ingreso y tampoco número de ejemplares cargados, lo que no nos permite saber si hay diferencias realmente físicas o no. El listado de diferencias resultó en 4 hojas, que presentan libros que con certeza no hay, otros que con certeza sobran y otros que se han encontrado sobre la marcha, luego del inventario. Hasta la fecha de hoy, viernes 27 de marzo no se ha concluido con la revisión de estos títulos que presentan diferencias.

Proyectos del año 2009:

- Incrementar las ventas anuales de la librería en un mínimo 6%, con respecto al año 2008.
- Acuerdo con los guías de Metropólitan Touring para que traigan a sus grupos a la librería. Ellos obtienen el 5% de las ventas con canje en libros.
- Café, innovar este espacio.
- Vinoteca.
- Contar con productos que encajen con el giro del negocio que nos permitan ser un exclusivo y original "convenience store". Productos que al momento encajan con la librería: chocolates, café embasado, accesorios artesanales, accesorios de libros.
- Carne estudiantil y agenda UDA.
- Aeropuerto ***(ver adjunto 2)***
- Llenar los nichos publicitarios.
- Seguir buscando negocios alternativos.
- Línea de libros universitarios (stock U. San Francisco).
- Gestión de pedidos directos a Distribuidores y Casas Editoriales nacionales.

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 y el asistente 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 los transcurridos dos años de operación 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, logístico y de asistencia.

LIBRICUENCA S.A.

Lorena Willches Cordero.
Gerente General