

Página 1 de 3
INFORME GERENCIA AÑO 2010

Quito, 24 de Marzo del 2.010

Señores
ACCIONISTAS CIRCULO DE LECTORES S.A.

Ciudad

De mis consideraciones:

En mi condición de Gerente General de Círculo de Lectores S.A. y dando cumplimiento al Art. 305 de la ley de Compañías procedo a presentar el Informe de Actividades de la Compañía correspondientes al periodo Enero /2010 a Diciembre /2010.

ASPECTO OPERACIONAL

Respecto, a las ventas efectuadas por la Compañía podemos observar el siguiente cuadro de la evolución que se tuvo para este periodo.

	Ene/Dic. /09	Ene /Dic. /10	Diferencia	%
EXPORTACIONES	72.307	21.248	(51.059)	(70,61)
DISTRIBUIDORES	3'185.077	3'232.753	47.676	1,50
LIBRERIAS	31.852	31.274	(578)	(1,81)
ESPECIALES	10.114	7.846	(2.268)	(22,42)
	3'299.350	3'272.121	(27.229)	(0,19)

1. VENTAS:

1.1 EXPORTACIONES:

Se efectuaron a Colombia. No son frecuentes en el sistema de ventas locales que mantenemos, más bien se trata de reexportaciones de libros de lenta rotación o compra excedida que nos sobra y que C.L. Colombia absorbe de acuerdo a sus necesidades.

1.2 DISTRIBUIDORES:

Las ventas de este canal fueron mayores al año anterior; debido a un sostenimiento en la atención a nuestros socios a nivel nacional, se mantuvieron incentivos de campañas, premios y descuentos especiales. La venta en este año fue un 1,50 % mayor al año anterior.

1.3 LIBRERIAS CIRCULO:

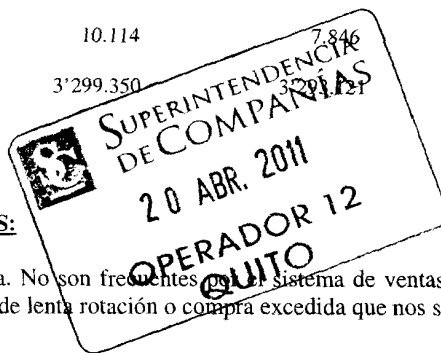
Disminuyó el 1,81 % mínima con relación al año anterior, en términos reales se mantuvo por la variación en la presentación del local a los socios para las compras que realizan.

1.4 VENTAS ESPECIALES:

Se trata de ventas internas que realiza la Compañía con un tratamiento especial de descuento a empleados. En todo caso no son cifras significativas en el compuesto total de la venta.

2. ESTRATEGIAS COMERCIALES:

Con los cambios que se realizan continuamente para estar a la par de las variaciones que se van dando en el sector de nuestros socios, se realizaron una serie de campañas comerciales internas, el poder adquisitivo en nuestro país sigue bajo y definitivamente comprar un libro en el Ecuador es una inversión para la clase media y media baja que es nuestro



Página 2 de 3
INFORME GERENCIA AÑO 2010

segmento de clientes. No subimos significativamente los precios para no quedar fuera del mercado, pues los salarios no se aumentaron mayormente y la gente prefería gastar en cuestiones básicas y no en libros, lo que ahora se considera un artículo suntuario.

2.1 POLITICAS DE PRECIOS:

Se incrementaron los precios de los libros que lo permitían bimestralmente para no superar la inflación. Seguimos en este año con nuestros precios por debajo de la competencia y la calidad y presentación de nuestras obras fue superior a la de ellos, con gastos en regalos para promocionar nuestras ventas.

3. GASTOS:

	ENERO/DIC. /09	ENERO/DIC. /10	DIFERENCIA	%
COSTOS VENTAS	1'305.503	1'197.843	(107.660)	(8,25)
GASTOS VENTAS	1'562.704	1'444.103	(118.601)	(7,59)
GASTOS ADMINIST.	681.952	679.537	(2.415)	(0,35)
	3'550.159	3'321.483	(228.676)	(6,44)

3.1 COSTOS DE VENTAS:

El costo fue menor en 8,25% con relación al año anterior, con una venta similar. El conseguir libros con un menor costo manteniendo la calidad y contenido permitió a nuestros socios seguir con las compras similares al 2009.

3.2 GASTOS DE VENTA:

Los gastos de venta se disminuyeron en un 7,59 %, por la reestructuración de la organización en el aspecto comercial, control de gastos; reducción en gastos básicos, cierre de oficinas para fusionar con otras.

3.3. GASTOS ADMINISTRATIVOS:

Los gastos de administración se disminuyeron en un 0,35 %, en términos reales se mantienen similares al 2009, permitiendo a los departamentos de la Oficina Central mantener un equilibrio con los servicios que se deben proporcionar a las oficinas a nivel nacional.

3.4 ESTRUCTURA DE PERSONAL:

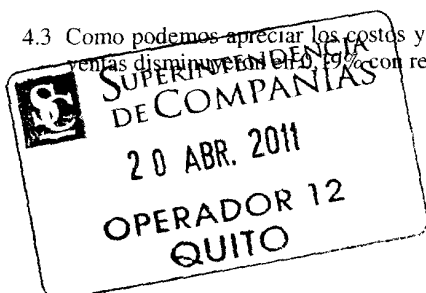
Se mantuvo una nómina bastante estable y esto se debe fundamentalmente a seguir con la figura del Representante Cultural quienes no mantienen una relación de dependencia sino un contrato comercial que nos permite costos variables, de todas formas tuvimos una rotación grande de personal en el área de ventas.

4. RESULTADOS:

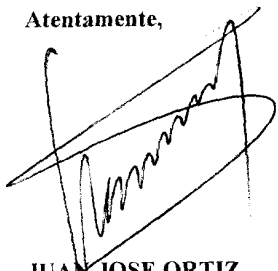
4.1 La Pérdida del ejercicio fue de US \$ 106.622,99, resultado de un menor ingreso que los costos y gastos.

4.2 La crisis bancaria mundial si nos siguió afectando directamente en la venta, debido a que un segmento de nuestros socios recibió menor valor por envíos de un familiar que se encuentra trabajando fuera del país disminuyendo su poder adquisitivo.

4.3 Como podemos apreciar los costos y gastos se disminuyeron en 6,44% con relación al año 2009, en tanto que las ventas disminuyeron en 10,19% con relación al año 2009.



Atentamente,



JUAN JOSE ORTIZ
GERENTE GENERAL
CIRCULO DE LECTORES S.A.

