

## INFORME DE GERENCIA 2014

Quito, 14 de Marzo del 2014

Señores

ACCIONISTAS CIRCULO DE LECTORES S.A.

Ciudad

### De mis consideraciones:

En mi condición de Gerente General de Circulo 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 /2013 a Diciembre /2013.

### 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. /12	Ene /Dic. /13	Diferencia	%
EXPORTACIONES	15.221	10.522	(4.699)	(30,87)
DISTRIBUIDORES	2'479.788	1'894.413	(585.375)	(23,61)
LIBRERIAS	33.245	35.635	2.390	7,19
ESPECIALES	14.368	6.372	(7.996)	(55,66)
	2'542.622	1'946.942	(595.680)	(23,43)

### 1. VENTAS:

#### 1.1 EXPORTACIONES:

Se realizaron a Colombia. No son frecuentes por 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 CIRCULO DE LECTORES Colombia absorbe de acuerdo a sus necesidades.

#### 1.2 DISTRIBUIDORES:

Las ventas de este canal fueron menores al año anterior; debido a la disminución de distribuidores en la atención a nuestros socios a nivel nacional y cierre de operaciones en Ecuador a finales de Octubre de 2013, se mantuvieron incentivos de campañas, premios y descuentos especiales.

La venta en este año fue un 23,61 % menor al año anterior.

#### 1.3 LIBRERIAS CIRCULO:

Aumentó el 7,19 % mínima y similar 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 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 permitian 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. /12	ENERO/DIC. /13	DIFERENCIA	%
COSTOS VENTAS	809.360	930.744	121.384	15,00
GASTOS ADM/VENTAS	1'961.081	2'567.142	606.061	30,90
	2'770.441	3'497.886	727.445	26,26

### 3.1 COSTOS DE VENTAS:

El costo fue mayor en 15,00% con relación al año anterior, con una venta menor. El conseguir libros con un menor costo manteniendo la calidad y contenido permitió a nuestros socios seguir con las compras.

### 3.2 GASTOS DE ASMINISTRACION/VENTA:

Los gastos de administración/venta aumentaron en un 30,90 %, por pago de liquidaciones empleados, como consecuencia de cierre de operaciones de la Empres.

### 3.3 ESTRUCTURA DE PERSONAL:

El Representante Cultural sigue en relación de dependencia, este cambio no aumentó los gastos, se mantuvieron dentro de lo planificado por el control que se mantiene, 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 \$ 641.248, resultado de un menor ingreso que los costos y gastos.
- 4.2 La crisis bancaria en Europa especialmente en España 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 incrementaron en 26,26% con relación al año 2012 por el pago de liquidaciones a empleados, en tanto que las ventas disminuyeron en 23,43% con relación al año 2012.

Atentamente,



MARIO ALULEMA  
GERENTE SUPLENTE  
CIRCULO DE LECTORES S.A.