

Página 1 de 3
INFORME GERENCIA AÑO 2006

7110

Quito, 5 de Abril del 2.007

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 /2006 a Diciembre /2006.

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. /05	Ene /Dic. /06	Diferencia	%
EXPORTACIONES	13.853	24.132	10.279	74.20
DISTRIBUIDORES	4'229.039	3'760.834		
DESCUENTOS		584.692		
		4'345.526	116.487	2,75
LIBRERIAS	40.011	34.111	(5.900)	(14.75)
ESPECIALES	5.338	14.086	8.748	163.88
	4'288.241	4'417.855	129.614	3,02

1. VENTAS:

1.1 EXPORTACIONES:

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

1.2 DISTRIBUIDORES:

Para hacer comparativo en el 2006 se suman los descuentos a las ventas DT, debido a que en el 2005 los descuentos se presentaron dentro de gastos.

El aumento de este canal fue inferior a la inflación anual del 2,87%; la nueva estructura de cambio implementada en nuestras Oficinas a nivel nacional, con el incentivo de campañas, buenos premios y descuentos especiales está dando resultados mediatos cuyo objetivo es superar al incremento de gastos.

La venta en este año fue un 2,75 % mayor al año anterior.

1.3 LIBRERIAS CIRCULO:

Disminución del 14,75% con relación al año anterior; el cambio de estructura y de personal para la atención a clientes directos son mediatos que se reflejarán en mayores ventas en los próximos ejercicios.

1.4 VENTAS ESPECIALES:

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

2. ESTRATEGIAS COMERCIALES:

INTENDENCIA DE COMERCIO
DIVISION INFORMATICA
2-MAYO 2007
Carmen Lasso

Página 2 de 3
INFORME GERENCIA AÑO 2006

Con la implementación de nueva estructura que sigue su proceso, una serie de campañas comerciales internas como el CLUB DE LAS ESTRELLAS, cambio del ciclo comercial de trimestre a bimestre que igualmente sigue su proceso de adaptación; dieron resultados mediatos buenos en el aumento de ventas a pesar de que 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:

Tuvimos que incrementar los precios de los libros que lo permitían bimestralmente para poder ir a la par de la inflación. También este año estuvimos 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 mejores regalos para las promociones que nuestras ventas no sean menores con relación al año pasado en un porcentaje aceptable.

3.GASTOS:

	ENERO/DIC. /05	ENERO/DIC. /06	DIFFERENCIA	%
COSTOS VENTAS	1'546.538	1'519.325	(27.213)	(1,76)
GASTOS VENTAS	2'222.658	1'798.522		
DESCUENTOS		584.692		
		2'383.214	160.556	7,22
GASTOS ADMINIST.	604.195	690.455	86.260	14,28
	4'373.391	4'592.994	219.603	5,02

3.1 COSTOS DE VENTAS:

El costo fue menor en 1,76% con relación a al año anterior, El CLUB DE LAS ESTRELLAS fue importante para controlar la variación.

3.2 GASTOS DE VENTA:

Para hacer comparativo en el 2006 se suman los descuentos a los gastos de ventas , debido a que en el 2005 los descuentos se presentaron dentro de gastos.

Los gastos de venta se aumentaron en un 7,22 %, para incrementar la ventas fue necesario entregar revistas a un mayor número de socios , obsequios , mayor en descuentos a DT de acuerdo con la fecha de pago.

3.3. GASTOS ADMINISTRATIVOS:

Los gastos de administración se aumentaron en un 14,28 %, debido a que en la implementación de nueva estructura cuyo proceso sigue necesariamente se hicieron cambios que influyeron en el incremento, estas variaciones superiores a la inflación como resultado de medidas mediatas se ajustarán paulatinamente en los próximos periodos.

3.4 ESTRUCTURA DE PERSONAL:

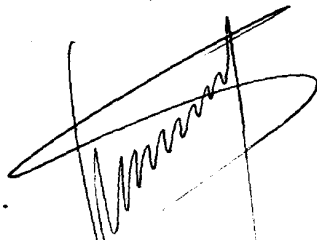
Se mantuvo una nómina bastante estable y esto se debe fundamentalmente a seguir con la figura del Representante Cultural quienes no mantienen una relación de dependencia sino un contrato comercial que nos permite costos variables, de todas formas tuvimos una rotación grande de personal en el área de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

4. RESULTADOS:

Página 3 de 3
INFORME GERENCIA AÑO 2006

- 4.1 La Pérdida del ejercicio fue de US \$ 180.857,12 , resultado de un menor ingreso que los costos y gastos.
- 4.2 La inestabilidad en el aparato Estatal influye en nuestro SOCIO al momento de realizar una compra, tiene que establecer prioridades necesarias para su subsistencia como persona que relega la adquisición de libros.
- 4.3 Como podemos apreciar los costos y gastos se aumentaron en 5,02% con relación al año 2005, mayor al incremento de las ventas que fue del 3,02%; con las medidas mediatas que se han tomado y se siguen tomando estimamos que el porcentaje de incremento en ventas llegué a ser mayor al de costos y gastos.

Atentamente,



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