

Página 1 de 3
INFORME GERENCIA AÑO 2007

Quito, 4 de Abril del 2.008

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 /2007 a Diciembre /2007.

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. /06	Ene /Dic. /07	Diferencia	%
EXPORTACIONES	24.132	56.061	31.929	132,31
DISTRIBUIDORES	3'760.834	3'939.787	178.953	4,76
LIBRERIAS	34.111	34.478	367	1,08
ESPECIALES	14.086	10.251	(3.835)	(27,23)
	3'833.163	4'040.577	207.414	5,41

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 o compra excedida que nos sobra y que C.L. Colombia absorbe de acuerdo a sus necesidades.

1.2 DISTRIBUIDORES:

La ventas de este canal fueron mayores a la inflación anual del 3,32%; debido a una mayor inversión en nuevos socios a nivel nacional , con el incentivo de campañas, premios y descuentos especiales que dieron mejores resultados. La venta en este año fue un 4,76 % mayor al año anterior.

1.3 LIBRERIAS CIRCULO:

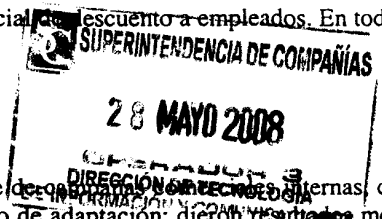
Aumentó el 1,08% debido a mejoras en el sector que permitió una mayor afluencia de clientes.

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 la implementación de nueva estructura que sigue su proceso, una serie de cambios internos, cambio del ciclo comercial de trimestre a bimestre que igualmente sigue su proceso de adaptación; dieron resultados 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.



Página 2 de 3
INFORME GERENCIA AÑO 2007

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. /06	ENERO/DIC. /07	DIFERENCIA	%
COSTOS VENTAS	1'519.325	1'535.810	16.485	1,09
GASTOS VENTAS	1'798.522	1'727.633	(70.889)	(3,94)
GASTOS ADMINIST.	690.455	650.049	(40.406)	(5,85)
	4'008.302	3,913.492	(94.810)	(2,37)

3.1 COSTOS DE VENTAS:

El costo fue mayor en 1,09% con relación a al año anterior, incremento menor al de las ventas. Se negociaron buenos costos con un mejor control en los gastos de nacionalización.

3.2 GASTOS DE VENTA:

Los gastos de venta se disminuyeron en un 3,94 %, por efecto de un mejor y oportuno control de gastos; reducción en gastos básicos, reducción a medio tiempo del personal administrativo, cierre de oficinas para fusionar con otras. Los cambios en la estructura comercial influyeron en la disminución.

3.3. GASTOS ADMINISTRATIVOS:

Los gastos de administración se disminuyeron en un 5,85 %, resultado de un mejor y oportuno control de gastos; reducción en gastos básicos, la nueva estructura cuyo proceso sigue necesariamente influyeron en la disminución.

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.

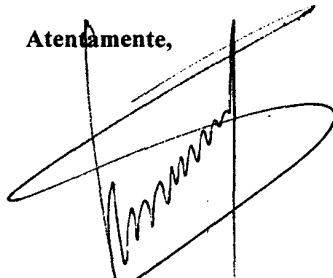
4. RESULTADOS:

- 4.1 La Utilidad del ejercicio fue de US \$ 102.535,44 , resultado de un mayor ingreso que los costos y gastos, de ésta se debe destinar el 10% para Reservar Legal y el 90% para Reserva Facultativa.
- 4.2 La reducción de empleados públicos y la desaparición de entes burocráticos a más de la restricción del ingreso a nuestros distribuidores a esas dependencias, inciden en la ventas a esos socios negativamente.
- 4.3 Se pagaron 15% de Utilidades a Trabajadores por US \$ 22.285,36 , que fue un gran incentivo y una ayuda para aliviar en algo su déficit económico

Página 3 de 3
INFORME GERENCIA AÑO 2007

4.4 Como podemos apreciar los costos y gastos se disminuyeron en 2,37% con relación al año 2006, esta disminución e incremento en las ventas es lo que realmente generó la utilidad en el 2007.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Juan Jose Ortiz', is written over a large, stylized, handwritten 'X' or similar mark.

**JUAN JOSE ORTIZ
GERENTE GENERAL
CÍRCULO DE LECTORES S.A.**