

Página 1 de 3
INFORME GERENCIA AÑO 2008

Quito, 24 de Marzo del 2.009

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 /2008 a Diciembre /2008.

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. /07	Ene /Dic. /08	Diferencia	%
EXPORTACIONES	56.061	55.816	(245)	(0,43)
DISTRIBUIDORES	3'939.787	3'989.011	49.224	1,24
LIBRERIAS	34.478	31.065	(3.413)	(9,89)
ESPECIALES	10.251	25.286	15.035	146,67
	4'040.577	4'101.178	60.601	1,50

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 menores a la inflación anual del 8,83%; debido a una contracción económica de nuestros socios a nivel nacional , para mantener las ventas se mantuvieron incentivos de campañas, premios y descuentos especiales.

La venta en este año fue un 1,24 % mayor al año anterior.

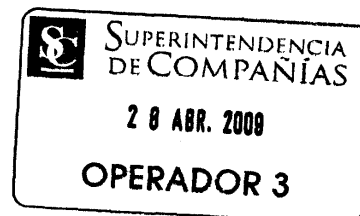
1.3 LIBRERIAS CIRCULO:

Disminuyó el 9,89% debido a arreglos que se ejecutaron en la Avenida Amazonas que ocasionó la disminución de presencia de socios al local.

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:



Página 2 de 3
INFORME GERENCIA AÑO 2008

Con la implementación de nueva estructura que sigue su proceso, una serie de campañas comerciales internas, cambio del ciclo comercial de trimestre a bimestre que igualmente sigue su proceso de adaptación; dieron resultados mediatos 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. /07	ENERO/DIC. /08	DIFERENCIA	%
COSTOS VENTAS	1'535.810	1'677.724	141.914	9,24
GASTOS VENTAS	1'727.633	1'692.483	(35.150)	(2,03)
GASTOS ADMINIST.	650.049	672.686	22.637	3,48
	3'913.492	4,042.893	129.401	3,31

3.1 COSTOS DE VENTAS:

El costo fue mayor en 9,24% con relación a al año anterior, incremento mayor al de las ventas. El motivo fue la revalorización del peso colombiano frente al dólar americano , siendo nuestros mayores proveedores de Colombia.

3.2 GASTOS DE VENTA:

Los gastos de venta se disminuyeron en un 2,03 %, 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 aumentaron en un 3,48 %, debido a los ajustes necesarios que se debieron implementar a nivel de departamentos de la Oficina Central para 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 Utilidad del ejercicio fue de US \$ 22.256,33 , 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.

Página 3 de 3
INFORME GERENCIA AÑO 2008

- 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 \$ 6.482,99 , que fue un gran incentivo y una ayuda para aliviar en algo su déficit económico
- 4.4 Como podemos apreciar los costos y gastos se aumentaron en 3,31% con relación al año 2007, en tanto que las ventas se aumentaron en el 1,50% con relación al año 2007, de todas maneras se produjo una utilidad en el 2008.

Atentamente,



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