# INFORME DE LABORES DE GERENCIA GENERAL
# A LA JUNTA GENERAL
# ORDINARIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2010

Cuenca, 30 de Marzo del 2011

Señores Accionistas:

En cumplimiento a los Arts.:10 y11 de los estatutos de la Compañía me es grato poner en conocimiento de ustedes el Informe de Labores del ejercicio económico del año 2010.

## ANTECEDENTES:

Los desastres naturales, como terremotos, olas de calor y de frio, intensas actividades volcánicas, sequias e inundaciones, sumadas al crimen organizado, al narcotráfico y a la ola de violencia fueron sin duda lo que más impacto en el año 2010 a nivel mundial, empeorando la pobreza y frenando el crecimiento en algunos países.

El Ecuador también se vio inmerso en este clima de violencia con el sicariato, los secuestros y el robo que afecto de una u otra forma en las actividades diarias.

En el campo político se sintió una estabilidad autoritaria y en lo económico un leve crecimiento.

En lo que respecta a nuestra ciudad la delincuencia, el crimen y el robo organizado, afecto a todos los sectores y en especial al ciudadano común que se vio amenazado por falta de protección. En el centro de la ciudad a todo esto, sumados los problemas del tráfico y la falta de zonas de parqueo, hacen que el comercio disminuya cada vez más.

Con estos antecedentes paso a indicarles las actividades realizadas durante el año 2010.

## ACTIVIDADES:

### VENTAS

- Con el objeto de incrementar las ventas se inicio la búsqueda de nuevos proveedores, entre los que se puede mencionar Loxlotex, Neltex, Rosa Yolanda Maldonado, Pielbathing, Carolimport, Tamesis, Tejidos Marian´s y Coyote.

  Estos proveedores nos atendieron en las líneas de niños, damas y caballeros: en ropa deportiva, medias, calentadores, ropa de baño, pijamería, chompas, jeans y artículos para bebes.

- En nuestra Feria de Saldos del año 2010 realizada del 2 al 6 de marzo participaron 50 proveedores con un total de inventario de $ 170.601,00 al costo y alcanzamos una venta de $104.675,84 con un incremento sobre el año 2009 del 18,28%

- Para la revisión de precios que se realiza durante el año se implemento un formulario o mapa de precios, en el que se especifican los artículos más comercializados y que nos lleva al análisis de precios en relación al mercado y la competencia.

- En cuanto al servicio de parqueo, para los Clientes que se ofreció y publicito durante el año 2010, este ha ido incrementando en su aceptación, ya que al final del año hemos llegado a entregar aproximadamente entre 90 tickets mensuales.

- En los meses de septiembre y octubre se realizaron visitas a nuestros proveedores de las ciudades de Quito, Ambato y Riobamba, con el objeto de seleccionar y negociar la mercadería para las ventas de Diciembre.

## RECURSOS HUMANOS

- En el mes de Abril se analizaron los salarios y se realizo un incremento con un efecto de alrededor de un 15,74% con relación al año 2009, que corresponde a salarios más beneficios sociales.

- En este año tuvimos el retiro por jubilación de una de las colaboradoras más antiguas del almacén la Srta. Maria Luisa Machado, en el mes de junio.

- En cuanto a capacitación, se asistió a un Seminario cuyo contenido estaba dirigido al buen servicio al cliente y fue dictado por un

facilitador Mexicano en la Cámara de Comercio, a este seminario asistieron el 50% del personal.

- Así mismo, recibieron un curso de técnicas para atención al Cliente en la Cámara de Comercio todo el personal.

- Las cajeras y personal Administrativo recibieron una corta charla, sobre la detección y control de billetes falsos.

- En cuanto al personal: en el año 2010 ingresaron 6 personas y se retiraron 3 con lo cual al final de año contamos con 26 personas.

- En conjunto con la Gobernación de la Provincia, asistimos a las reuniones y nos mantenemos en constante coordinación para implementar el plan de "Cuadra Segura", lo que nos ayudara a mejorar en parte la seguridad y control dentro y fuera del almacén.

- En el mes de diciembre se dio como es costumbre la promoción del "Osito de Navidad", esta vez se premio a la vendedora que más ositos vendió, con una cena para cuatro personas en un restaurant de la ciudad.

## ASPECTOS GENERALES

- Después de la Feria de Saldos se reubico las secciones dentro de los mismos pisos.

- Los productos PASA fueron ubicados junto a las mismas líneas de otros proveedores.

- En el segundo piso se cambio la ubicación de los vestidores a una área más cercana a la mercadería, así como se coloco Slatwall en varias paredes.

- Se señalizo varias áreas de uso general como son baños vestidores, cajas, por solicitud del Municipio y Bomberos para acceder al permiso de funcionamiento.

- Para el área de decoración se procedió en este año con el mantenimiento de todos los elementos utilizados en las vitrinas (cruces y módulos)

- Se compro una etiquetadora industrial marca Zebra para la bodega en reemplazo de la antigua.

**ACTIVIDADES ECONOMICAS:**

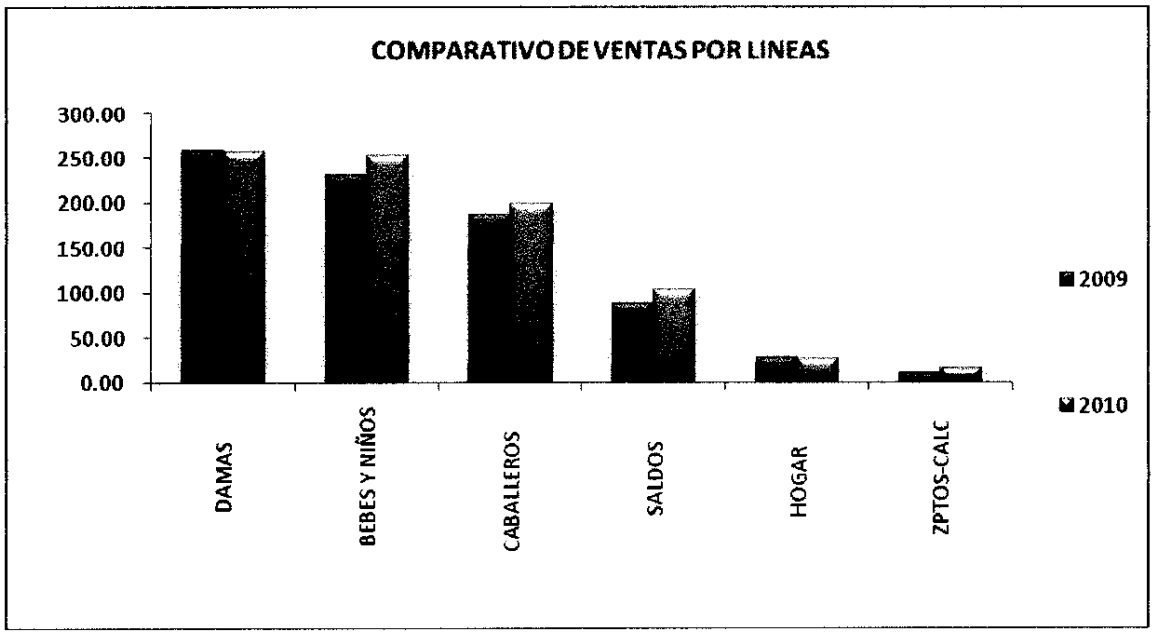
Las ventas en el año 2010 se incrementaron en un 6,55%, se realizaron 37.291 transacciones, con un valor promedio por transacción de $23,03 como se demuestra en el cuadro que sigue:

| CONCEPTO | 2,009 | 2,010 | DIF. | % |
|---|---|---|---|---|
| Ventas | 805,844 | 858,653 | 52,808 | 6.55% |
| Número transacciones | 38,055 | 37,291 | -764 | -2.01% |
| Valor transacción | 21.18 | 23.03 | 1.85 | 8.73% |

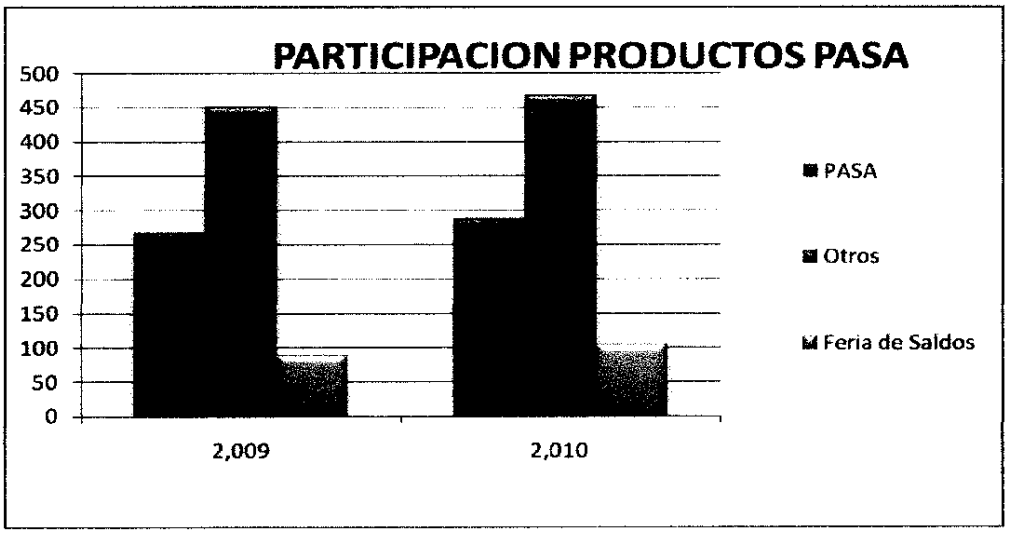
La tendencia en la composición de ventas por líneas tuvo variaciones como se expone en el cuadro siguiente:

**ANALISIS COMPARATIVO DE VENTAS POR LINEAS**
**( en miles de dólares)**

| LINEAS | 2,009 | % | 2,010 | % | DIF. | % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Damas | 258.33 | 32.06 | 257.70 | 30.01 | (0.63) | -0.24 |
| Bebes y Niños | 231.41 | 28.72 | 253.28 | 29.50 | 21.87 | 9.45 |
| Caballeros | 187.56 | 23.28 | 199.85 | 23.28 | 12.29 | 6.55 |
| Saldos | 88.50 | 10.98 | 104.68 | 12.19 | 16.18 | 18.28 |
| Hogar | 29.07 | 3.61 | 26.67 | 3.11 | (2.40) | -8.24 |
| Zapatos Calcetines | 10.97 | 1.36 | 16.47 | 1.92 | 5.49 | 50.05 |
| **TOTALES** | 805.84 | 100.00 | 858.65 | 100.00 | 52.81 | 6.55 |



| COMPOSICION DE VENTAS POR PROVEEDORES (en miles de dólares) | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **PRODUCTOS** | **2,009** | **%** | **2,010** | **%** | **DIF.** | **%** |
| PASA | 267.05 | 33.14 | 286.57 | 33.37 | 19.53 | 7.31 |
| Otras Líneas | 450.30 | 55.88 | 467.40 | 54.43 | 17.10 | 3.80 |
| Feria de Saldos | 88.50 | 10.98 | 104.68 | 12.19 | 16.18 | 18.28 |
| **TOTAL** | 805.84 | 100.00 | 858.65 | 100.00 | 52.81 | 6.55 |




Las ventas de productos **PASA**, incrementaron en un 7,31% comparado con el año 2009.

| ANALISIS DE CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO 2010 | | | |
|---|---|---|---|
| **MES** | **PRESUPUESTO** | **REAL** | **%** |
| Enero | 46,317 | 44,541 | -3.83 |
| Febrero | 50,650 | 28,864 | -43.01 |
| Marzo | 45,412 | 42,314 | -6.82 |
| Abril | 56,583 | 48,631 | -14.05 |
| Mayo | 75,774 | 74,641 | -1.50 |
| Junio | 84,001 | 70,754 | -15.77 |
| Julio | 76,671 | 65,103 | -15.09 |
| Agosto | 92,539 | 85,134 | -8.00 |
| Septiembre | 50,080 | 44,867 | -10.41 |
| Octubre | 59,765 | 46,511 | -22.18 |
| Noviembre | 61,238 | 57,366 | -6.32 |
| Diciembre | 156,267 | 145,251 | -7.05 |
| **Subtotal** | 855,297 | 753,977 | -11.85 |
| SALDOS | 104,489 | 104,676 | 0.18 |
| **TOTAL** | 959,786 | 858,653 | -10.54 |

Nuestro presupuesto se cumplió en un 89,46%, por las razones expuestas anteriormente de los problemas que sufre el Centro de la ciudad.

**ESTADO DE RESULTADOS:**

| ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO (en miles de dólares) | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **CONCEPTO** | **2009** | **%** | **2010** | **%** | **DIFERENCIA** |
| Ventas | 805.8 | 100.0 | 858.7 | 100.0 | 52.8 |
| Costo de Ventas | 541.8 | 67.2 | 572.1 | 66.6 | 30.3 |
| **UTILIDAD BRUTA** | 264.0 | 32.8 | 286.5 | 33.4 | 22.5 |
| Gastos de Ventas | 132.4 | 16.4 | 152.8 | 17.8 | 20.3 |
| Gastos Administrativos | 110.3 | 13.7 | 134.3 | 15.6 | 24.0 |
| **Total Gastos** | 242.8 | 30.1 | 287.0 | 33.4 | 44.3 |
| Otros Ingresos/Egresos | 18.3 | | 16.7 | | -1.7 |
| **Utilidad Neta** | 39.6 | | 16.1 | | -23.4 |

Por el incremento de gastos nuestra Utilidad se vio reducida en $23.4.

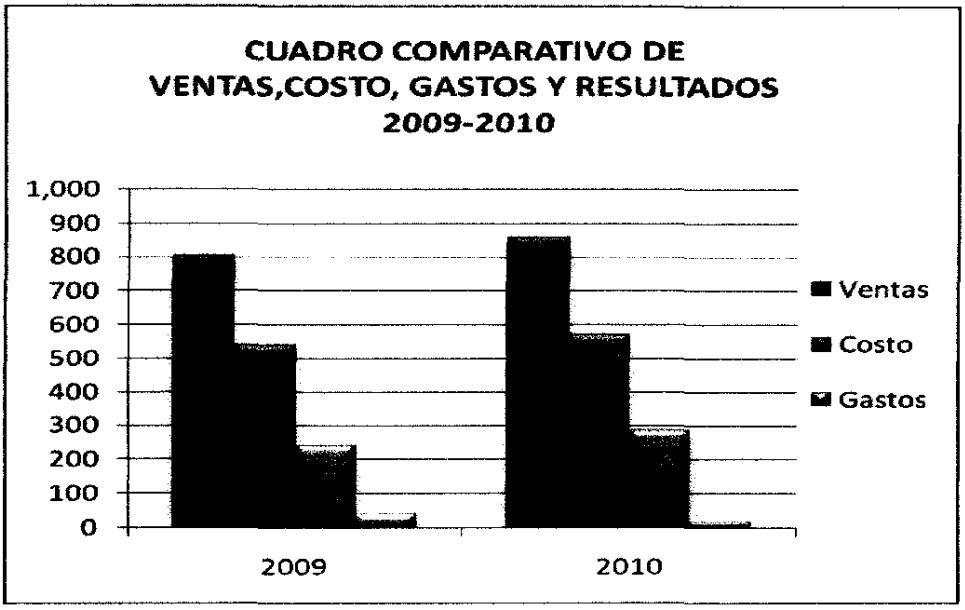
Los **Gastos de Ventas** pasaron de $ 132.441,65 a $ 152.761,75, con una diferencia de $20.320,10 que corresponde a un 15.34% de incremento con relación al ejercicio 2009, este incremento se dio en los siguientes rubros:

| GASTOS DE VENTAS | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| CONCEPTO | 2009 | % | 2010 | % | DIFERENCIA | % |
| SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES | 96,604.76 | 72.94% | 111,808.27 | 74.19% | 15,203.51 | 15.74% |
| GASTOS DE GESTION DE VENTAS | 35,836.89 | 27.06% | 40,953.48 | 25.81% | 5,116.59 | 14.28% |
| TOTAL: | 132,441.65 | 100.00% | 152,761.75 | 100.00% | 20,320.10 | 15.34% |

**Gastos Administrativos**, con relación al ejercicio anterior se incrementaron en $ 23.973,46, la Cuenta de Jubilación Patronal es la más representativa con $ 17.442,62, como se explica en el cuadro siguiente:

| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| CONCEPTO | 2009 | % | 2010 | % | DIFERENCIA | % |
| SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES | 15,845.45 | 14.36% | 18,335.20 | 13.65% | 2,489.75 | 15.71% |
| SERVICIOS BASICOS | 23,829.46 | 21.60% | 23,218.54 | 17.29% | (610.92) | -2.56% |
| REPARACION Y MANTENIMIENTO | 3,266.61 | 2.96% | 5,238.95 | 3.90% | 1,972.34 | 60.38% |
| SEGUROS | 3,684.78 | 3.34% | 3,870.16 | 2.88% | 185.38 | 5.03% |
| IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES | 1,192.45 | 1.08% | 1,220.97 | 0.91% | 28.52 | 2.39% |
| JUBILACION PATRONAL | 9,571.04 | 8.68% | 27,013.66 | 20.12% | 17,442.62 | 182.24% |
| ARRIENDOS LOCALES | 50,614.67 | 45.88% | 53,254.67 | 39.66% | 2,640.00 | 5.22% |
| DEPRECIACION ACT. FIJOS | 2,307.37 | 2.09% | 2,133.14 | 1.59% | (174.23) | -7.55% |
| TOTAL: | 110,311.83 | 100.00% | 134,285.29 | 100.00% | 23,973.46 | 21.73% |

**Otros Ingresos**, corresponde a los intereses ganados, los mismos que disminuyeron en $1,6 con relación al año anterior.




## SITUACION FINANCIERA:

| ANALISIS COMPARATIVO DEL ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO | | | | |
|---|---|---|---|---|
| CONCEPTO | 2,009 | 2,010 | DIFERENCIA | % |
| Activo Corriente | 313,430.19 | 372,350.62 | 58,920.43 | 18.80% |
| Activo No Corriente | 14,467.66 | 12,538.54 | (1,929.12) | -13.33% |
| Total Activos | 327,897.85 | 384,889.16 | 56,991.31 | 17.38% |
| Pasivo Corriente | 111,585.70 | 152,668.31 | 41,082.61 | 36.82% |
| Pasivo No Corriente | 83,857.79 | 97,974.20 | 14,116.41 | 16.83% |
| Patrimonio | 132,454.36 | 134,246.65 | 1,792.29 | 1.35% |
| Total Pasivo+Patrimonio | 327,897.85 | 384,889.16 | 56,991.31 | 17.38% |

El **Activo corriente** tuvo un incremento de $ 58.920.43, en la cuenta de Bancos para atender los pagos a Proveedores por las compras de Diciembre.

El **Pasivo corriente** incremento en $ 41.082,61 en las Cuentas por pagar a nuestros Proveedores y retenciones en la fuente.

El **Pasivo no corriente** se incremento en $14.116,41, en la cuenta de Provisión Jubilación Patronal, por efecto del estudio Actuarial realizado a Diciembre del año 2010, por la firma Actuaria Cía. Ltda.

El **Patrimonio** presenta un incremento de $1.792,29 por Reservas años anteriores y Resultados del Ejercicio.

## PLANES PARA EL EJERCICIO 2011:

Dentro de los planes para el año 2011, citaremos los siguientes:

1.- Cumplimiento del presupuesto de Ventas:

Este presupuesto tiene un incremento del 29,41% sobre las ventas reales del 2010, considero que es optimista pero realizaremos los esfuerzos necesarios para alcanzar un alto porcentaje de cumplimiento.
Detallamos a continuación este presupuesto por mes.

| PRESUPUESTO 2011 | | |
|---|---|---|
| **MES** | **PRESUPUESTO** | **% REL VTA** |
| Enero | 49,437 | 5% |
| Febrero | 60,000 | 6% |
| Marzo | 42,500 | 4% |
| Abril | 62,500 | 7% |
| Mayo | 94,046 | 10% |
| Junio | 89,141 | 9% |
| Julio | 82,029 | 9% |
| Agosto | 107,264 | 11% |
| Septiembre | 67,500 | 7% |
| Octubre | 70,000 | 7% |
| Noviembre | 72,275 | 8% |
| Diciembre | 183,010 | 19% |
| **Subtotal** | 979,702 | 88% |
| SALDOS | 131,506 | 12% |
| **TOTAL** | 1,111,208 | 100% |

2.-A partir de enero de este año (2011) se implemento un control de ventas por Vendedora para crear un incentivo que sirva de estimulo a las mejoras Vendedoras.

3.- Diseñar e implementar la señalización de las secciones en el almacén.

4.- Adquirir muebles para ubicar dos cajas de cobranza en puntos estratégicos en el almacén.

5.- Solicitar a los Sres. Accionistas de Predial San Carlos, la autorización y colaboración para pintar la fachada del edificio.

6.- Organizar y realizar el Mercado de Saldos para el año 2011

7.-Mantener la colaboración con la Gobernación en el plan de seguridad "Cuadra Segura".

Gracias a los Señores Accionistas, por la confianza brindada y a nuestros colaboradores por el esfuerzo diario en los logros de nuestra empresa.

Atentamente,

Econ. Lucila Palacios P.

Gerente General