INFORME DE LABORES DE GERENCIA GENERAL
A LA JUNTA GENERAL
ORDINARIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2011

Cuenca, 28 de Marzo del 2012

Señores Accionistas:

De acuerdo a lo establecido en 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 2011.

ANTECEDENTES:

La crisis Europea y Norteamericana no ha impactado tanto en el conjunto de economías Latinoamericanas que cuentan con los mecanismos para enfrentar los efectos de la recesión mundial. En el Ecuador la economía ha mejorado este año a pesar de la inestabilidad política que se vivió con el anuncio y realización de la consulta popular que no solo dividió a los sectores políticos sino a los propios oficialistas.

El sector de la construcción creció debido a la infraestructura física, a los bonos de vivienda provenientes del Estado y a los recursos financieros suministrados por el Banco del IESS, esto creo fuentes de trabajo mejorando el poder adquisitivo.

El gasto público también ha sido motor importante en el crecimiento de la economía del país, eso quiere decir que hay un incremento en el consumo alimentado por el gasto público.

El mejoramiento y reconstrucción de las vías de acceso a nuestra ciudad y el creciente incremento de turistas Nacionales y Extranjeros a hecho que todo el año y en especial los feriados Cuenca se convierta en uno de los puntos más visitado, lo que se ha reflejado en el movimiento comercial.

Después de este breve análisis paso a indicarles las actividades realizadas durante el año 2011.

ACTIVIDADES:

VENTAS

-En el campo de ventas se desarrollo un programa que registra el número de transacciones y el valor de venta por cada vendedora, lo que nos ha dado resultados positivos haciendo que en este año se reconozca a la mejor vendedora y se tenga un mejor control a nivel de ventas.

-Otro de los objetivos trazados fue el de mejorar la cartera de Proveedores para lo cual se asistió a una rueda de negocios de Textileros en la ciudad de Quito, a través de esta se consiguió nuevos proveedores pudiendo contar entre ellos los siguientes:

- FADETEXTIL: para ropa de damas y caballeros
- Eliecer Sanchez: ropa de bebe y damas
- Clara Castillo: Ropa de niñas

- Fernando Gálvez: ropa casual para Damas y Caballeros
- Esthela Muñoz: en lencería de Hogar
- Martha Hermosa: en ropa deportiva para damas y caballeros
- Edison Constante: pijameria
- Andrea Villacis: en accesorios
- Silvia Villaroel: ropa de niñas y
- Patricio Oviedo: zapatos.

-Del 15 al 19 marzo se realizo la Feria de Saldos, en la que participaron 52 proveedores con un Inventario al costo de $ 199.478,57 en mercadería, dando como resultado un incremento del 11,71% en ventas sobre el año 2010.

-Continuamos con la revisión de productos de la competencia para analizar el comportamiento del Mercado y la tendencia de los precios.

- Se mantiene la entrega de órdenes para parqueo para compras mayores a $25,00, durante el año 2011 hemos entregado un promedio de 120 tickets por mes.

-En septiembre se realizo la visita a proveedores en las ciudades de Quito, Riobamba y Ambato, con el objeto de revisar mercadería para la temporada navideña, promocionar y negociar precios para la feria de saldos del año 2012

RECURSOS HUMANOS

El movimiento del personal durante el año 2011, fue de 7 retiros y de 5 ingresos, contando al fin del año con 24 personas.

ASPECTOS GENERALES

-Después de la Feria de Saldos se reubicaron las secciones.

-En el mes de julio se procedió con el cambio de señalización para guiar a los Clientes, utilizando gráficos con ropa que identifique a cada sección.

-Se completo los muebles para las cajas, ahora contamos con 2 en la planta alta y 2 en la baja.

-Así mismo para comodidad y seguridad de los clientes, se cambio la recepción de paquetes y bolsos en las entradas, colocando casilleros con llave para que los mismos clientes dejen sus pertenencias y tengan su llave durante el tiempo que permanezcan en el almacén.

-Como una alternativa de decoración y complemento de exhibición para nuestra mercadería, se aprovecho el espacio superior de las paredes y se pinto una cenefa en la sección de PASA, Niños y Sala de Juegos, en la planta alta.

ACTIVIDADES ECONOMICAS:

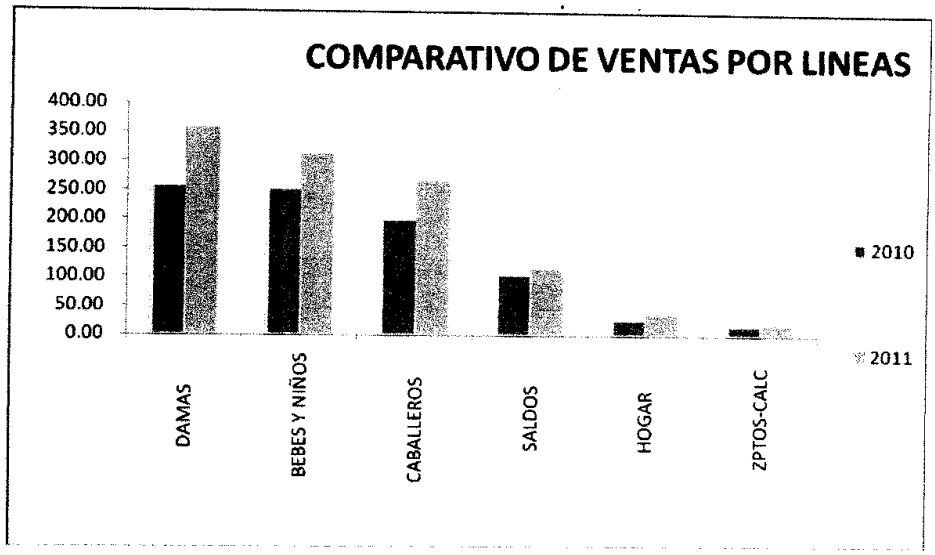
Las ventas en el año 2011 incrementaron en un 29,45%, se registraron 40.333 transacciones, con un valor promedio por transacción de $27,56 el mismo se demuestra en el siguiente cuadro:

CONCEPTO	2,010	2,011	DIF.	%
Ventas	858,653	1,111,520	252,868	29.45%
Número transacciones	37,291	40,333	3,042	8.16%
Valor transacción	23.03	27.56	4.53	19.67%

La tendencia de la venta por líneas se demuestra a continuación:

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

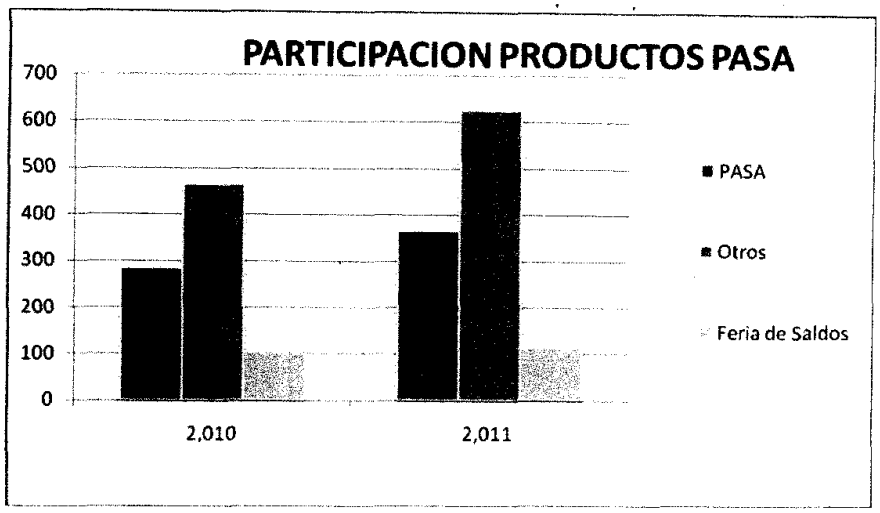
LINEAS	2,010	%	2,011	%	DIF.	%
Damas	257.70	30.01	355.56	31.99	97.86	37.97
Bebes y Niños	253.28	29.50	311.58	28.03	58.30	23.02
Caballeros	199.85	23.28	266.83	24.01	66.98	33.52
Saldos	104.68	12.19	116.94	10.52	12.26	11.71
Hogar	26.67	3.11	39.54	3.56	12.87	48.26
Zapatos Calcetines	16.47	1.92	21.04	1.89	4.57	27.78
TOTALES	858.65	100.00	1,111.50	100.00	252.84	29.45



La venta de productos **PASA**, se incremento en un 28,47% comparado con el año 2010.

COMPOSICION DE VENTAS POR PROVEEDORES
(en miles de dólares)

PRODUCTOS	2,010	%	2,011	%	DIF.	%
PASA	286.57	33.37	368.15	33.12	81.57	28.47
Otras Líneas	467.40	54.43	626.43	56.36	159.03	34.02
Feria de Saldos	104.68	12.19	116.94	10.52	12.26	11.71
TOTAL	858.65	100.00	1,111.52	100.00	252.87	29.45
Presupuesto	959.79		1,111.21		151.42	15.78
Cumplimiento	88.22%		100.03%			



ANALISIS DE CUMPLIMIENTO DEL PRESUPUESTO 2011

MES	PRESUPUESTO	REAL	%
Enero	49,437	57,594	116.50%
Febrero	60,000	61,350	102.25%
Marzo	42,500	33,513	78.85%
Abril	62,500	67,122	107.40%
Mayo	94,046	92,685	98.55%
Junio	89,141	90,839	101.90%
Julio	82,029	96,356	117.47%
Agosto	107,264	112,094	104.50%
Septiembre	67,500	62,777	93.00%
Octubre	70,000	62,623	89.46%
Noviembre	72,275	66,061	91.40%
Diciembre	183,010	191,570	104.68%
Subtotal	979,702	994,583	101.52%
SALDOS	131,506	116,937	88.92%
TOTAL	1,111,208	1,111,520	100.03%

ESTADO DE RESULTADOS:

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO (en miles de dólares)					
CONCEPTO	**2010**	**%**	**2011**	**%**	**DIFERENCIA**
Ventas	858.7	100.0	1,111.5	100.0	252.9
Costo de Ventas	572.1	66.6	739.7	66.6	167.6
UTILIDAD BRUTA	286.5	33.4	371.8	33.4	85.3
Gastos de Ventas	152.8	17.8	182.6	16.4	29.8
Gastos Administrativos	134.3	15.6	150.2	13.5	15.9
Total Gastos	287.0	33.4	332.7	29.9	45.7
Otros Ingresos/Egresos	16.7		21.8		5.2
Utilidad Neta	16.1		60.9		44.8

La Utilidad presenta un incremento de $44.766,30 como resultado del incremento de ventas.

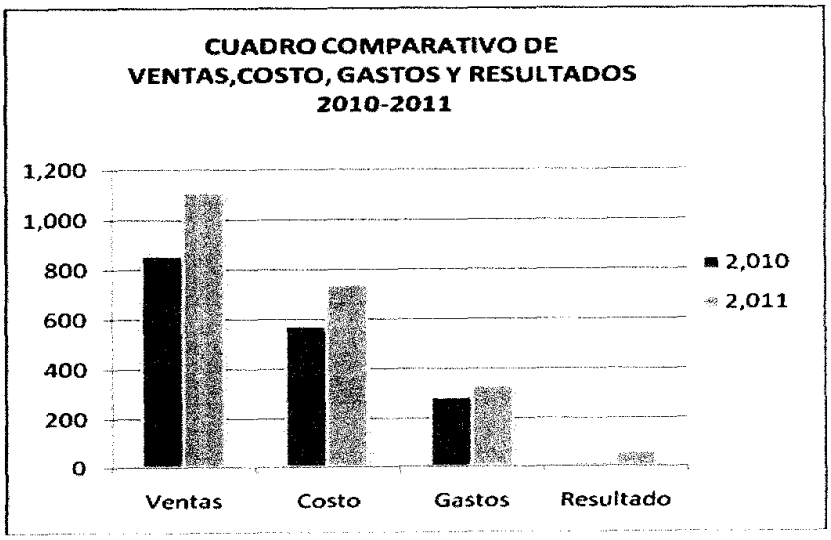
GASTOS DE VENTAS						
CONCEPTO	**2,010**	**%**	**2,011**	**%**	**DIFERENCIA**	**%**
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	111,808.27	72.94%	133,429.70	74.19%	21,621.43	19.34%
GASTOS DE GESTION DE VENTAS	40,953.48	27.06%	49,134.58	25.81%	8,181.10	19.98%
TOTAL:	152,761.75	100.00%	182,564.28	100.00%	29,802.53	19.51%

Los **Gastos de Ventas** pasaron de $ 152.761,75 a $ 182.564,28, con un incremento de $29.802,53 que corresponde a un 19.51% con relación al ejercicio 2010.

GASTOS ADMINISTRATIVOS						
CONCEPTO	2,010	%	2,011	%	DIFERENCIA	%
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	18,335.20	14.36%	19,285.80	12.84%	950.60	5.18%
SERVICIOS BASICOS	23,218.54	21.60%	26,424.04	17.60%	3,205.50	13.81%
REPARACION Y MANTENIMIENTO	5,238.95	2.96%	7,194.79	4.79%	1,955.84	37.33%
SEGUROS	3,870.16	3.34%	3,515.27	2.34%	(354.89)	-9.17%
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	1,220.97	1.08%	1,304.28	0.87%	83.31	6.82%
JUBILACION PATRONAL	27,013.66	8.68%	20,291.43	13.51%	(6,722.23)	-24.88%
ARRIENDOS LOCALES	53,254.67	45.88%	69,965.88	46.59%	16,711.21	31.38%
DEPRECIACION ACT. FIJOS	2,133.14	2.09%	2,184.52	1.45%	51.38	2.41%
TOTAL:	134,285.29	100.00%	150,166.01	100.00%	15,880.72	11.83%

Gastos Administrativos, con relación al ejercicio anterior se incrementaron en $ 15.880,72, el rubro más alto es el de Arriendo del Local ya que este se calcula en base a las ventas.

Otros Ingresos, corresponde a los intereses ganados, los mismos que incrementaron en $5.174,60 con relación al año anterior.



SITUACION FINANCIERA:

ANALISIS COMPARATIVO DEL ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO				
CONCEPTO	2,010	2,011	DIFERENCIA	%
Activo Corriente	372,350.62	408,602.19	36,251.57	9.74%
Activo No Corriente	12,538.54	13,765.30	1,226.76	9.78%
Total Activos	384,889.16	422,367.49	37,478.33	9.74%
Pasivo Corriente	152,668.31	120,188.91	(32,479.40)	-21.27%
Pasivo No Corriente	97,974.20	114,215.47	16,241.27	16.58%
Patrimonio	134,246.65	187,963.11	53,716.46	40.01%
Total Pasivo+Patrimonio	384,889.16	422,367.49	37,478.33	9.74%

El **Activo corriente** tuvo un incremento de $ 36.251,57, en la cuenta de Inversiones Temporales debido a los resultados del ejercicio.

El **Pasivo corriente** disminuyo en $ 32.479,40 por un mejor cumplimiento de nuestras obligaciones con Proveedores.

El **Pasivo no corriente** se incremento en $16.241,27, en la cuenta de Provisión de Desahucio y Jubilación Patronal, por efecto del estudio Actuarial realizado a Diciembre del año 2011, por la firma Actuaria Cía. Ltda.

El **Patrimonio** presenta un incremento de $53.716,46 por Resultados del Ejercicio y Reservas.

Con respecto a la implementación de las NIIF, se ha dado cumplimiento a la resolución No.SC.ICI.CPAIFRS.G.11.010 de la Superintendencia de

Compañías, presentando en el mes de Abril el cronograma y en Noviembre la conciliación del Patrimonio Neto al inicio del periodo de transición.

PLANES PARA EL EJERCICIO 2012:

Dentro de los planes para el año 2012, nos hemos fijado los siguientes:

1.- Cumplimiento del presupuesto de Ventas:

Este presupuesto tiene un incremento del 20,98% sobre las ventas reales del 2011, consideramos que es razonable debido a la estimación del crecimiento de la economía para el año 2012.

Detallamos a continuación este presupuesto por mes.

PRESUPUESTO 2012		
MES	**PRESUPUESTO**	**% REL VTA**
Enero	69,112	7%
Febrero	73,619	8%
Marzo	40,215	4%
Abril	80,546	8%
Mayo	111,221	12%
Junio	109,006	11%
Julio	115,626	12%
Agosto	134,512	14%
Septiembre	75,332	8%
Octubre	75,148	8%
Noviembre	79,274	8%
Diciembre	229,883	24%
Subtotal	1,193,494	89%
SALDOS	151,234	11%
TOTAL	1,344,728	100%

2.-Pintar íntegramente la fachada del edificio, para mejorar su presentación.

3.-Reubicación de secciones luego de la feria de saldos.

4.-Actualización del jingle institucional de Mercantil Tosi.

5.- Como parte de la imagen corporativa se diseñara y se implementara papeles de regalo con el logo de la empresa.

6.- Tanto en la planta alta como en la planta baja, se mejorara el uso de los mueble-vitrina; siendo los mismos herramientas para exhibición de mercadería se aplicaran elementos decorativos y nuevas opciones de presentación de los productos de cada sección (Damas, Caballeros y Niños), dando así una mejor imagen del interior del almacén.

7.- Arreglo de baños.

8.- Cambio de decoración del área de juegos

9.- Mejorar la presentación de los muebles de sala de espera.

10.-Mejorar la presentación de los vestidores.

Mil gracias a los Señores Accionistas por la confianza brindada y a nuestro equipo de trabajo por el esfuerzo diario en los logros de nuestra empresa.

Atentamente,

Econ. Lucila Palacios P.

Gerente General