

**INFORME DE LABORES DE GERENCIA GENERAL
A LA JUNTA GENERAL
ORDINARIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2007**

Cuenca, 27 de Marzo del 2008

Señores Accionistas:

A continuación presentamos a ustedes, el Informe de Labores del ejercicio económico del año 2007

ANTECEDENTES:

El año 2007 fue un año de transición, consecuentemente de mucha incertidumbre e inestabilidad, el Presidente Rafael Correa mantuvo confrontaciones con los partidos políticos, los medios de comunicación, la banca y las organizaciones seccionales, este año se vio marcado por dos acontecimientos electorales en abril 15, la Consulta Popular para aprobar la instalación de una Asamblea Constituyente que redacte una nueva constitución. En septiembre 30, los comicios para elegir a los 130 asambleístas.

Dentro de este contexto tuvimos un bajo crecimiento económico, una escalada inflacionaria que en diciembre alcanzó al 3.32% que comparada con el año 2006 tuvo un incremento del 0.45%, la nueva ley tributaria que entro en vigencia en enero del 2008

causo un malestar general que se noto desde el último trimestre del 2007.

No se noto una disminución de la pobreza, el sector privado dejo de invertir y los capitales ni la inversión extranjera llegaron.

A nivel local no estuvimos exentos de los problemas políticos, al igual se mantuvo la incertidumbre y una inestabilidad en nuestros clientes que afecto en el crecimiento de nuestras ventas.

En el sector turístico no tuvimos un incremento notorio, no se vio participación de la Cámara de Turismo a nivel local.

En el Centro Histórico se mantuvo la congestión vehicular en horas pico, agravado en ciertas fechas con la circulación de buses por los trabajos de mantenimiento de ciertas calles de la ciudad.

ACTIVIDADES:

Con el objeto de cumplir nuestras metas en el año 2007, realizamos las siguientes actividades:

Se reviso la cartera de proveedores con el fin de depurarla.

Se incremento alrededor de 10 proveedores con líneas nuevas.

En la línea de bebés la marca Pigeon fue una de las que más impulso tuvo por parte de nuestro proveedor, con una mejor mezcla en la gama de sus productos.

Se adquirió artículos pequeños que estuvieron dirigidos para ser colocados en las Cajas, como cepillos, revistas, cosméticos y artículos de costura en general.

Se mejoró los equipos de computación y se incrementaron dos estaciones de caja, uno en la planta alta y otro en la baja para dar un mejor servicio a los clientes.

En el año se realizaron visitas a proveedores a las ciudades de Quito, Ambato y Guayaquil con el objeto de mejorar la mezcla de nuestras líneas y tener el abastecimiento oportuno para las fechas especiales.

Tuvimos participación en los siguientes cursos: uno realizado por la Cámara de Comercio referente a “Quejas y Reclamos” y uno de “Exhibición en vitrinas y distribución de mercadería en las secciones” dictado por la empresa Diners.

Se mantuvieron reuniones semanales de trabajo, se realizaron los recorridos por parte de nuestro personal de ventas a los diferentes almacenes de nuestra competencia tanto a nivel del centro histórico como en los Centros Comerciales y Feria Libre, con el objeto de verificar precios y calidad de productos.

A partir del mes de Septiembre se creo un bono para el personal de ventas, sobre el cumplimiento del presupuesto, esto ayudo a los resultados de ventas en los últimos meses del año.

ESTADO DE RESULTADOS:

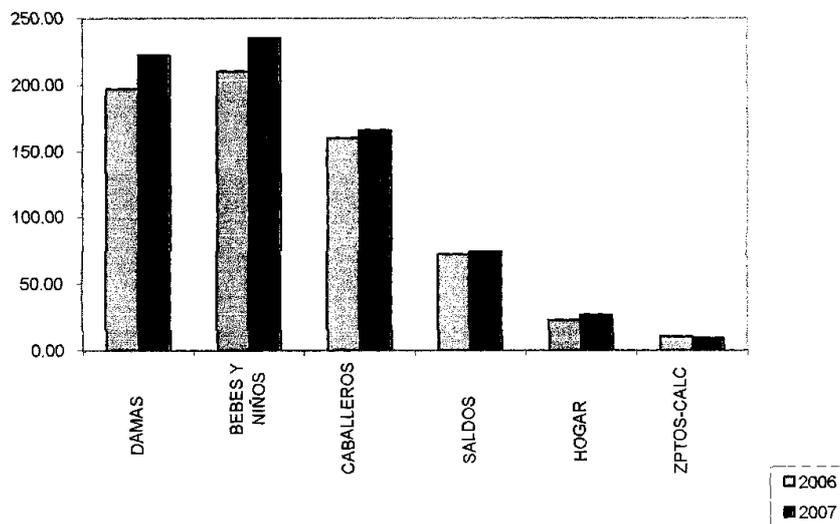
	2,006	2,007	DIF.	%
Ventas	672,919	733,538	60,619	9.01%
Número transacciones	36,762	38,926	2,164	5.89%
Valor transacción	18.30	18.84	0.54	2.95%

Las ventas en el año 2007 se incrementaron en un 9.01% en relación al año 2006, las transacciones en un 5.89%, y el valor de transacción fue de \$ 18,84.

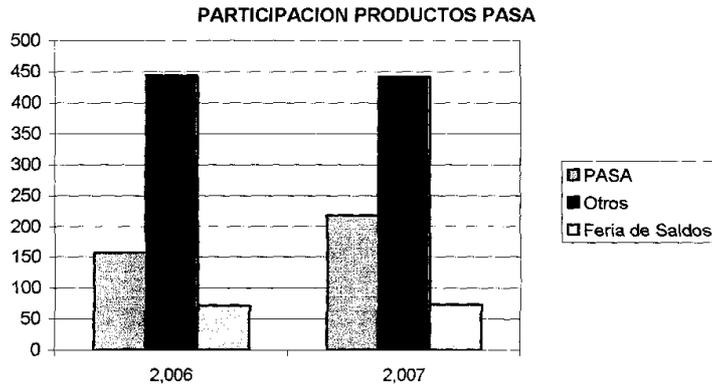
La tendencia en la composición de ventas por líneas tuvo variaciones como se expone en el cuadro siguiente:

ANÁLISIS COMPARATIVO DE VENTAS POR LINEAS						
(en miles de dólares)						
LINEAS	2,006	%	2,007	%	DIF.	%
Damas	197.03	29.28	222.22	30.29	25.19	12.79
Bebes y Niños	210.48	31.28	235.48	32.10	25.00	11.88
Caballeros	160.05	23.78	165.95	22.62	5.90	3.69
Saldos	72.02	10.70	73.93	10.08	1.92	2.66
Hogar	22.89	3.40	26.79	3.65	3.90	17.05
Zapatos Calcetines	10.45	1.55	9.16	1.25	(1.29)	-12.33
TOTALES	672.92	100.00	733.54	100.00	60.62	9.01

COMPARATIVO DE VENTAS POR LINEAS

COMPOSICION DE VENTAS POR PROVEEDORES
(en miles de dólares)

PRODUCTOS	2,006	%	2,007	%	DIF.	%
PASA	157.59	23.42	218.10	29.73	60.51	38.40
Feria de Saldos	72.02	10.70	73.93	10.08	1.92	2.66
Otras Líneas	443.31	65.88	441.51	60.19	(1.80)	(0.41)
TOTAL	672.92	100.00	733.54	100.00	60.62	9.01
Presupuesto	713.55		761.12		47.56	6.67
Cumplimiento	93.96%		96.24%			



El incremento de ventas de productos "PASA" se debió en su mayor parte a la mejor mezcla de productos como consecuencia de la implementación del sistema TOC en nuestro proveedor Pasamanería S. A., y a su énfasis en la publicidad institucional de la marca "PASA".

ANALISIS COMPARATIVO DEL ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO

CONCEPTO	2,006	2,007	DIFERENCIA	%
Activo Corriente	219,858.60	327,425.66	107,567.06	48.93%
Activo No Corriente	13,129.91	13,554.41	424.50	3.23%
Total Activos	232,988.51	340,980.07	107,991.56	46.35%
Pasivo Corriente	79,393.66	145,765.29	66,371.63	83.60%
Pasivo No Corriente	72,347.70	71,108.05	(1,239.65)	-1.71%
Patrimonio	81,247.15	124,106.73	42,859.58	52.75%
Total Pasivos+Patrimonio	232,988.51	340,980.07	107,991.56	46.35%

El **Activo corriente** tuvo un incremento de \$ 107.567.06 en el disponible para cubrir cuentas por pagar a nuestros Proveedores.

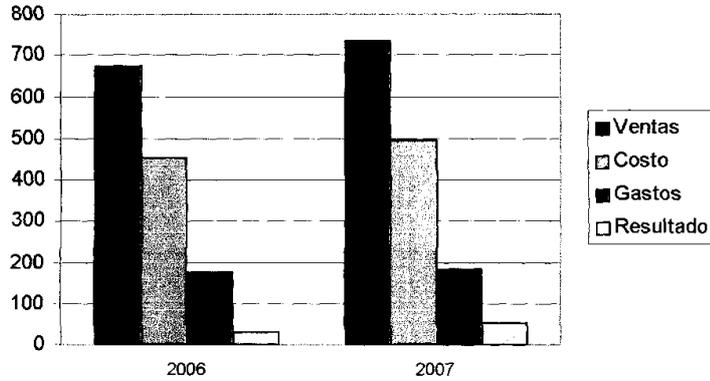
El **Pasivo corriente** se incremento en \$ 66.371,63 en las Cuentas por pagar a nuestros Proveedores.

El **Pasivo no corriente** disminuye en \$1.239,65, en la cuenta de Provisión Jubilación Patronal, cabe indicar que el estudio Actuarial para este ejercicio se realizo con la firma Actuaría.

El **Patrimonio** se incremento en \$42.859,58 en las cuentas de Reservas y Resultado del ejercicio.

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO (en miles de dólares)				
CONCEPTO	2006	%	2007	%
Ventas	672.9	100.0	733.5	100.0
Costo de Ventas	455.2	67.6	495.9	67.6
UTILIDAD BRUTA	217.7	32.4	237.6	32.4
Gastos de Ventas	101.0	15.0	111.5	15.2
Gastos Administrativos	100.0	14.9	88.3	12.0
Total Gastos	201.0	29.9	199.9	27.2
Otros Ingresos/Egresos	12.7		14.0	
Utilidad Neta	29.4		51.7	

**CUADRO COMPARATIVO DE VENTAS, COSTO, GASTOS Y RESULTADOS
2006-2007**



Los **Gastos de Ventas** incrementaron de \$ 101,0 a \$ 111,5, un 10,4% con relación al ejercicio 2006 en los rubros de salarios, beneficios sociales y gastos de viaje.

Gastos Administrativos, con relación al ejercicio anterior disminuye el 11,7%, en la cuenta de Provisión Jubilación Patronal y Amortización Adecuación de Edificios.

Otros Ingresos, corresponde a los intereses ganados en inversiones, los mismos que se incrementaron en \$ 1,3 por el monto de la inversión.

PLANES PARA EL EJERCICIO 2008:

Los planes que nos hemos propuesto para el año 2008, son los siguientes:

1.- Presupuesto de ventas para el año 2008.

PRESUPUESTO MENSUAL DE VENTAS 2008			
MES	PRESUPUESTO	REAL	%
Enero	30,957	38,571	25%
Febrero	27,590	31,813	15%
Marzo	49,001		
Abril	56,880		
Mayo	66,528		
Junio	80,650		
Julio	66,500		
Agosto	79,100		
Septiembre	54,760		
Octubre	49,305		
Noviembre	56,670		
Diciembre	143,085		
Subtotal	761,026	70,384	
SALDOS	80,600	103,670	29%
TOTAL	841,626	174,054	

Para la elaboración de este presupuesto se considero un incremento en las líneas de Pasamanería de un 21%, y en Otros Proveedores de un 12%.

2.- El presupuesto de Ventas también se elaboró por Líneas, como se presenta en el Anexo No. 1

3.- Se realizó la Feria de Saldos del 2008, del 4 al 8 de Marzo con un valor de \$ 103.670,35, que tuvo un incremento del 40,22% con relación al año 2006 y un 29% con relación al presupuesto del 2008, esto se debió a una mejor distribución física de la mercadería, a la organización y campaña publicitaria. Luego de este evento se procedió a cambiar las secciones y mover las áreas tratando de presentar un ambiente diferente.

4.- Para la renovación de la imagen el almacén tenemos los siguientes planes:

- Mejorar zona de juegos de niños.
- Mejoramiento en muebles de exhibición y caja.
- Señalización de secciones por medio de fotografías.
- Nuevos proveedores con nuevas líneas de productos.
- Eventos en fechas especiales.
- Pintura de la fachada del edificio.
- Charlas para futuras Madres, conjuntamente con nuestro Proveedor Pigeon.

-En la línea de damas se realizara la compra de ciertos artículos para mejorar la mezcla, estableciéndose un monto que debe ser repuesto de acuerdo a las ventas.

-Optimizar la publicidad en frecuencia y medios.

Con el cumplimiento de estas metas propuestas para el 2008, esperamos mejorar los resultados de la Compañía, para el bien de sus Accionistas y colaboradores

Gracias por la confianza depositada.

Atentamente,



Lucila Palacios P.
Gerente General

INFORME DE GERENCIA 2007

ANEXO Nº 1

PRESUPUESTO DE VENTAS POR LINEAS 2008

LINEAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECEMBRE	TOTAL
Niños	5,400	4,300	7,500	10,500	9,900	10,000	12,000	16,000	8,700	8,500	11,500	33,000	137,300
Caballeros	5,500	4,200	7,500	8,500	9,000	24,000	10,500	11,500	8,200	6,200	8,000	32,000	135,100
Damas	4,800	4,200	7,400	10,800	19,500	15,000	12,800	11,000	8,000	7,800	11,000	26,000	138,300
Corsetería	2,500	2,000	3,900	4,200	5,200	5,500	5,900	6,000	4,000	3,600	4,700	9,000	56,500
Lencería-Hogar	250	280	400	500	1,000	600	750	2,000	1,000	700	550	750	8,780
Bisutería	300	260	220	380	600	700	550	300	400	300	350	1,200	5,560
Zapatos	400	300	300	800	1,000	2,000	850	900	750	550	660	2,492	11,002
Otras secciones	300	150	250	200	250	250	250	500	300	250	560	2,000	5,260
SUBTOTAL	19,450	15,690	27,470	35,880	46,450	58,050	43,600	48,200	31,350	27,900	37,320	106,442	497,802
%	63%	22%	33%	63%	70%	72%	66%	61%	57%	57%	66%	74%	59%
PASAMANERIA													
Niños	5,500	5,200	10,200	10,100	8,950	9,500	10,500	15,200	10,200	8,000	7,300	15,400	116,050
Caballeros	2,800	3,200	4,500	4,000	3,628	6,250	5,200	5,700	4,900	5,500	4,500	9,200	59,378
Damas	1,500	2,000	3,100	2,800	3,400	4,000	3,200	5,100	3,600	3,700	3,500	6,700	42,600
Corsetería	1,000	1,000	2,350	2,800	2,600	1,500	2,800	3,200	2,750	2,600	2,200	3,900	28,700
Lencería-Hogar	100	100	115	400	300	150	500	500	260	405	350	400	3,580
Costura	607	400	1,266	900	1,200	1,200	700	1,200	1,700	1,200	1,500	1,043	12,916
SUBTOTAL	11,507	11,900	21,531	21,000	20,078	22,600	22,900	30,900	23,410	21,405	19,350	36,643	263,224
%	37%	16%	26%	37%	30%	28%	34%	39%	43%	43%	34%	26%	31%
Saldos		45,386	352,14										80,600
TOTAL	30,957	72,976	84,215	56,880	66,528	80,650	66,500	79,100	54,760	49,305	56,670	143,085	841,626