

**INFORME DE LABORES DE GERENCIA GENERAL  
A LA JUNTA GENERAL  
ORDINARIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2008**

Cuenca, 30 de Marzo del 2009

Señores Accionistas:

Me es grato dirigirme a ustedes, para darles a conocer el Informe de Labores del ejercicio económico del año 2008

**ANTECEDENTES:**

Dentro del ámbito mundial en lo político quizá lo mas destacado resulte ser el triunfo electoral del primer hombre de color que asumirá el poder en los Estados Unidos, además no podemos dejar de mencionar la crisis financiera internacional y la caída del precio del petróleo que afecto a la economía mundial.

En lo nacional el efecto de la caída del precio del petróleo, seguido de la vigencia de la nueva constitución, una inestabilidad diplomática, jurídica y política fueron los acontecimientos que marcaron el 2008.

Con estos antecedentes mas una disminución del flujo de las remesas de los emigrantes causado por la crisis mundial antes

mencionada dieron lugar a un crecimiento económico bajo y a un incremento en la inflación que a diciembre llegó al 8.83%.

Los niveles de desempleo se incrementan, muchos negocios se han cerrado por niveles bajos de ventas, agravado por la disminución en el envío de los dineros desde el exterior, ya que como es de conocimiento general el Austro del país tiene un porcentaje alto de emigrantes.

Un malestar e incertidumbre es el diario vivir de los Ecuatorianos provocado por la crisis económica.

En el centro de nuestra ciudad se mantiene el caos por la falta de planificación en las obras de infraestructura que realiza el Municipio, la delincuencia y la inseguridad cada vez son mayores lo que hace que los clientes lleguen menos, prefiriendo los centros comerciales que se encuentran en la periferie.

#### **ACTIVIDADES:**

La primera actividad importante del año 2008, fue la realización del Mercado de Saldos realizado del 4 al 8 de marzo, dentro de lo cual tuvo un papel importante la planificación, la publicidad y el apoyo de nuestros proveedores, que dio como resultado que de \$73.930 dólares del año 2007 se incremente a \$103.850 dólares en el año 2008 con un crecimiento porcentual del 40.46%.

Luego del Mercado de Saldos se reubicaron las secciones y se reviso la mercadería a nivel de proveedores.

Con el objeto de mejorar nuestra rentabilidad mediante la compra de mercadería, invirtiendo nuestro capital de trabajo realizamos un sondeo con algunos proveedores, luego de lo cual llegamos a determinar que los precios que nosotros conseguimos en consignación comparado, con el precio de compra de igual mercadería son muy similares, razón por la cual no es conveniente comprar. Además el porcentaje de obsolescencia de los productos y el costo financiero del mantenimiento del inventario son demasiado altos.

Al hacer este análisis se consiguió nuevos proveedores con el mismo sistema de consignación como:

**Comerciaboxer:** en la ciudad de Quito para la línea de caballeros y niños.

**Alcortextil Cia Ltda.** En la ciudad de Quito en todas las líneas.

**Holger Tiban Lombo:** en la ciudad de Ambato con la línea de chompas para caballeros.

**Vanidades Yaramoda Cia Ltda.** En la ciudad de Quito en ropa interior para mujer.

**German Torres** en la ciudad de Quito en la línea de pijamería.

**Noperti** en la ciudad Quito línea de almohadas y,

**Laura Carrera** en la ciudad de Cuenca con ropa para niños.

Con estos nuevos proveedores actualmente contamos con 98.

Con el fin de facilitar a nuestros Clientes la ubicación de las líneas de nuestra mercadería, se implemento un sistema de señalización que consiste en 14 gigantografías entre pequeñas, medianas y grandes, con fotografías que hacen referencia a cada sección, para este trabajo se contrato a la empresa Ideando Creating quienes se encargaron del diseño, desarrollo y elaboración.

Con el objeto de mejorar la decoración interna del local se diseñaron dos estaciones de caja, las mismas que se ubicaron en la planta alta y baja respectivamente, se renovaron también los puntos de venta con nuevos lectores de código de barras para dar una mayor eficiencia en la atención al Cliente y tener un control adecuado del inventario.

En el campo de selección de mercadería se visito proveedores en Quito, Ambato y Guayaquil a través de una planificación con nuestras Jefe de almacén y la Decoradora, con el objeto de presentar mejor nuestras vitrinas y la distribución interna de la mercadería para dar una nueva imagen al almacén. En esta visita se coordino también con nuestros proveedores la entrega de colecciones para diciembre y se reviso la mercadería para la feria de saldos del 2009.



**ESTADO DE RESULTADOS:**

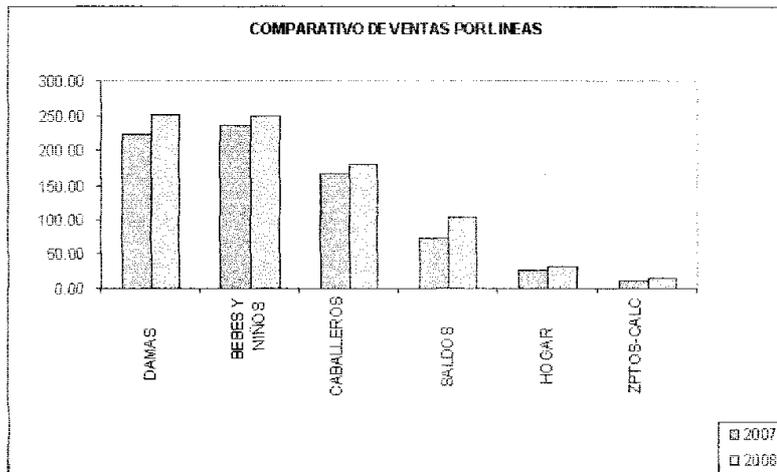
|                      | 2,007   | 2,008   | DIF.   | %      |
|----------------------|---------|---------|--------|--------|
| Ventas               | 733,538 | 833,502 | 99,964 | 13.63% |
| Número transacciones | 38,926  | 39,795  | 869    | 2.23%  |
| Valor transacción    | 18.84   | 20.94   | 2.10   | 11.15% |

Las ventas en el año 2008 se incrementaron en un 13.63% con relación al año 2007, las transacciones en un 2.23%, y el valor por transacción paso de \$18.84 a \$20.94 con un incremento del 11.15%.

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

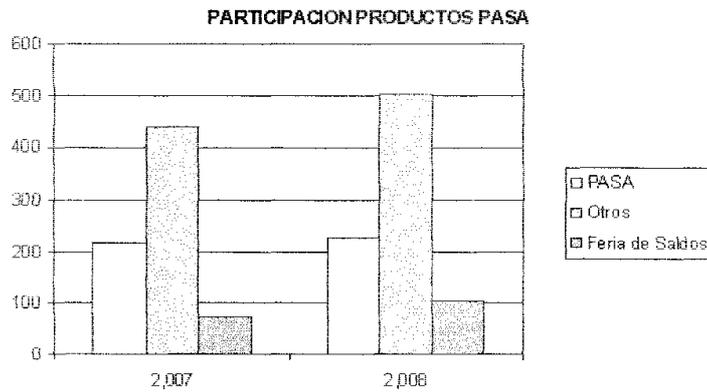
**ANALISIS COMPARATIVO DE VENTAS POR LINEAS**  
( en miles de dólares)

| LINEAS             | 2,007         | %             | 2,008         | %             | DIF.         | %            |
|--------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| Damas              | 222.22        | 30.29         | 252.93        | 30.35         | 30.71        | 13.82        |
| Bebes y Niños      | 235.48        | 32.10         | 251.18        | 30.14         | 15.71        | 6.67         |
| Caballeros         | 165.95        | 22.62         | 179.90        | 21.59         | 13.95        | 8.40         |
| Saldos             | 73.93         | 10.08         | 103.65        | 12.46         | 29.92        | 40.46        |
| Hogar              | 26.79         | 3.65          | 32.08         | 3.85          | 5.29         | 19.74        |
| Zapatos Calcetines | 9.16          | 1.25          | 13.41         | 1.61          | 4.24         | 46.28        |
| <b>TOTALES</b>     | <b>733.54</b> | <b>100.00</b> | <b>833.34</b> | <b>100.00</b> | <b>99.80</b> | <b>13.61</b> |



**COMPOSICION DE VENTAS POR PROVEEDORES**  
(en miles de dólares)

| PRODUCTOS       | 2,007         | %             | 2,008         | %             | DIF.         | %            |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| PASA            | 218.10        | 29.73         | 227.54        | 27.30         | 9.44         | 4.33         |
| Feria de Saldos | 73.93         | 10.08         | 103.85        | 12.46         | 29.92        | 40.46        |
| Otras Líneas    | 441.51        | 60.19         | 501.95        | 60.23         | 60.44        | 13.69        |
| <b>TOTAL</b>    | <b>733.54</b> | <b>100.00</b> | <b>833.34</b> | <b>100.00</b> | <b>99.80</b> | <b>13.61</b> |
| Presupuesto     | 761.12        |               | 841.63        |               | 80.51        | 10.58        |
| Cumplimiento    | 96.24%        |               | 99.01%        |               |              |              |



El rubro de Pasamanería apenas ha crecido un 4.33 % con relación al año 2007, estamos realizando un estudio más pormenorizado para determinar la causa de este bajo crecimiento en ventas.

| ANALISIS COMPARATIVO DEL ACTIVO, PASIVO Y PATRIMONIO |            |            |             |         |
|--|------------|------------|-------------|---------|
| CONCEPTO   | 2,007      | 2,008      | DIFERENCIA  | %       |
| Activo Corriente                                     | 327,425.66 | 291,381.89 | (36,043.77) | -11.01% |
| Activo No Corriente                                  | 13,554.41  | 16,528.12  | 2,973.71    | 21.94%  |
| Total Activos  | 340,980.07 | 307,910.01 | (33,070.06) | -9.70%  |
| Pasivo Corriente                                     | 145,765.29 | 96,571.91  | (49,193.38) | -33.75% |
| Pasivo No Corriente                                  | 71,108.05  | 75,818.25  | 4,710.20    | 6.62%   |
| Patrimonio   | 124,106.73 | 135,519.85 | 11,413.12   | 9.20%   |
| Total Pasivo+Patrimonio                              | 340,980.07 | 307,910.01 | (33,070.06) | -9.70%  |

El **Activo corriente** tuvo una disminución de \$ 36.043,77 en la cuenta de Bancos y Tarjetas de crédito, por pago a Proveedores.

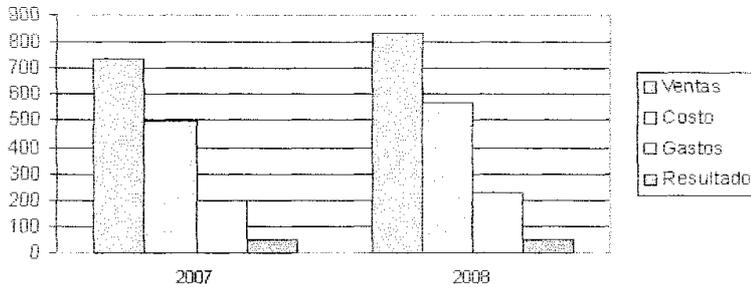
El **Pasivo corriente** disminuyo en \$ 49.193,38 en las Cuentas por pagar a nuestros Proveedores y retenciones en la fuente.

El **Pasivo no corriente** se incremento en \$4.710,20, en la cuenta de Provisión Jubilación Patronal, por efecto del estudio Actuarial realizado a Diciembre del 2008.

El **Patrimonio** se incremento en \$11.413,12 en las cuentas de Reservas y Resultado del ejercicio.

| <b>ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO</b> |              |             |              |             |
|---|--------------|-------------|--------------|-------------|
| (en miles de dólares)                   |              |             |              |             |
| <b>CONCEPTO</b>                         | <b>2007</b>  | <b>%</b>    | <b>2008</b>  | <b>%</b>    |
| Ventas                                  | 733.5        | 100.0       | 833.3        | 100.0       |
| Costo de Ventas                         | 495.9        | 67.6        | 567.8        | 68.1        |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>                   | <b>237.6</b> | <b>32.4</b> | <b>265.5</b> | <b>31.9</b> |
| Gastos de Ventas                        | 111.5        | 15.2        | 128.5        | 15.4        |
| Gastos Administrativos                  | 88.3         | 12.0        | 102.3        | 12.3        |
| <b>Total Gastos</b>                     | <b>199.9</b> | <b>27.2</b> | <b>230.8</b> | <b>27.7</b> |
| Otros Ingresos/Egresos                  | 14.0         |             | 16.6         |             |
| <b>Utilidad Neta</b>                    | <b>51.7</b>  |             | <b>51.4</b>  |             |

**CUADRO COMPARATIVO DE VENTAS, COSTO, GASTOS Y  
RESULTADOS  
2007-2008**



Los **Gastos de Ventas** incrementaron de \$ 111.540,74 a \$128.477,49, un 15,2% con relación al ejercicio 2007 en los rubros de salarios y beneficios sociales con un porcentaje de incremento del 14% y en publicidad y propaganda con un porcentaje del 36.78% por contratación de 7 cuñas diarias en Radio Tomebamba A.M., en horario rotativo de Lunes a Domingo.

Los salarios sufrieron un incremento en el rubro de horas extras por la jornada de trabajo de los días sábados y festivos, además por efecto de la aplicación de las nuevas tablas sectoriales, decretadas por el Gobierno que entraron en vigencia según registro oficial Nro. 459 del 4 de Noviembre del 2008, que fijo la remuneración para el sector del Comercio en \$220.

**Gastos Administrativos**, con relación al ejercicio anterior incremento en un 12.3% en las cuentas de Arriendos, Provisión Jubilación Patronal y Salarios.

**Otros Ingresos**, corresponde a los intereses ganados, los mismos que incrementaron \$ 2.659,37 con relación al año anterior.

#### **PLANES PARA EL EJERCICIO 2009:**

Dentro de los planes para el año 2009 citaremos los siguientes:

- 1.- Siguiendo con lo establecido de acuerdo al primer trimestre del año se realizara la Feria de Saldos, la misma que es ya un compromiso con nuestros Clientes y que en este año lo realizaremos del 31 de marzo al 4 de Abril del 2009.
- 2.- Se terminara el proceso de señalización, con la reubicación de las secciones de acuerdo a la nueva distribución después de Feria de Saldos.
- 3.- Se continuara con el proceso de cambio de 3 estaciones de caja, 1 en la planta alta y 2 en la planta baja.
- 4.-Se contratara con Etapa el servicio de banda ancha de Internet.

5.- Se capacitara al personal con cursos de motivación y Trabajo en equipo dando énfasis en atención al Cliente.

6.- Se mejorara la exhibición de los productos en la segunda planta, mediante la colocación de láminas de slatwall en las paredes para una mejor presentación de la mercadería.

7.- Se mejorara la publicidad en radio, mediante menciones y promociones de programas en vivo en fechas especiales como: Día de la Madre, Padre, Niño, Vacaciones y entrada a clases.

8.- La publicidad se realizara en las siguientes emisoras: Tomebamba AM. 6 cuñas diarias en los programas noticieros, Radio KI 5 cuñas diarias en horario rotativo de lunes a domingo y Cómplice 10 cuñas diarias en horario rotativo de Lunes a Domingo.

9.- Buscaremos nuevos proveedores de Lencería de Dama ya que el proveedor actual Leonisa tiene previsto un incremento de un 110% en el precio de sus productos por las nuevas regulaciones Ecuatorianas en las importaciones, esto hará difícil comercializar con esta marca.

10.- Se elaboro el Presupuesto de ventas para el año 2009, con un incremento del 26% con relación a las Ventas reales del año 2008.

| PRESUPUESTO MENSUAL DE VENTAS 2009 |                     |
|------------------------------------|---------------------|
| MES                                | PRESUPUESTO         |
| Enero                              | 66,631.49           |
| Febrero                            | 56,360.49           |
| Marzo                              | 64,068.74           |
| Abril                              | 62,859.48           |
| Mayo                               | 81,926.76           |
| Junio                              | 84,968.20           |
| Julio                              | 69,995.18           |
| Agosto                             | 84,678.42           |
| Septiembre                         | 61,605.99           |
| Octubre                            | 69,194.24           |
| Noviembre                          | 58,943.24           |
| Diciembre                          | 138,331.31          |
| <b>Subtotal</b>                    | <b>899,973.53</b>   |
| Saldos                             | 145,389.10          |
| <b>TOTAL</b>                       | <b>1,044,892.63</b> |

Agradezco, el apoyo y la confianza brindada por los Señores Accionistas, así como la colaboración del personal de Mercantil Tosi S. A., en el logro de los resultados conseguidos.

Atentamente,



Econ. Lucila Palacios P.

Gerente General