

Quito, Mayo 28 de 2014

PARA: Señores

JUNTA GENERAL DE SOCIOS

DE: NORMA CARLOTA CARRERA MOLINA
Representante Legal

Ref.: INFORME DE GESTIÓN AÑO 2013

- A. ORGANIZACIÓN DE LA COMPAÑÍA
- B. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS
- C. SISTEMA CONTABLE
- D. SITUACIÓN FINANCIERA 2013
- E. OBJETIVOS PARA EL AÑO 2014
- F. ANEXOS

De conformidad con las normas legales pertinentes, especialmente la Resolución de la Superintendencia de Compañías número 13 publicada en el R.O. 44 de 13 de octubre de 1992, que contiene los Reglamentos de Informes Anuales de Administradores a Juntas Generales, tengo a bien presentar a su consideración mi informe anual de actividades correspondientes al periodo comprendido entre los meses de Enero y Diciembre del año 2013.

A. ORGANIZACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Librería Cultural Cía. Ltda., La Distribuidora con la marca (BMAX), es una unidad de negocio que está organizada en dos áreas: Administrativa y Comercial.

El área administrativa corresponde a: Dirección General, Gerencia y Representante Legal.

Contabilidad, Crédito y cobranza, Bodega y transporte, y Facturación.

El área Comercial corresponde a: Dirección comercial, Coordinadores, Promotores, organizados por territorios; la fuerza de ventas en las ciudades de Quito y Guayaquil tiene relación de dependencia, y en las provincias sus relación de dependencia, denominados Distribuidores, con esta modalidad cubren las provincias.

Toda el personal tiene definidas sus funciones, y establecidos los procedimientos, con sus políticas respectivas para cada caso.

Los Puntos de venta, están ubicados en la Poma y la Kennedy, y se relacionan como unidades de negocio independientes.

B. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

Los productos que comercializa está conformado por líneas de producto para: Distribución, y Venta al por menor.

Los productos de Distribución, se promueven en las instituciones educativas, con libros escolares para la educación básica, en las diferentes áreas de estudio y para cada nivel, con anticipación al inicio de los periodos de inicio a clases.

Los libros son: Complementarios, Refuerzo, y Bachillerato, alrededor del 80% de las compras a Maya ediciones y Grafiar Cía. Ltda., la diferencia se compra a otros proveedores.

Los productos para la Venta al por menor, son libros escolares, literatura infantil y juvenil, material general, papelería, útiles escolares, suministros de oficina, y hasta, entre otros, las compras se realizan en su mayoría desde el local de la poma.

C. SISTEMA CONTABLE

Para mejorar la contabilización de las transacciones que realiza la empresa, contamos con un sistema de Contabilidad FENIX, y tienen varios módulos: tales como facturación, cartera, inventarios, rol de pagos, y diferentes reportes, en el transcurso del año se ha probado y se realizan algunos ajustes para que tengamos una herramienta confiable para la toma de decisiones y el control de la compañía.

Además se suscribió el contrato con la empresa GESTICOM Cía. Ltda., para la implementación NIFFS para PYMES y a la empresa LOGARITMUS para el cálculo actuarial desde el año 2010.

D. SITUACIÓN FINANCIERA

I. RESULTADO OPERACIONAL

Ventas	\$ 2.271.043,87	\$ 861.600,75
Gastos	\$ 1.409.492,12	

II. RESULTADO NO OPERACIONAL

Otros ingresos	\$ 4.827,08	\$ -790.913,66
Gastos Administrativos y Otros	\$ -795.249,74	

III. RESULTADO DEL EJERCICIO (I + II)

Provisión participación trabajadores	\$ 10.603,08	\$ 70.607,09
Provisión para impuesto a la renta	\$ 13.218,49	
Reservas	\$ 0	

IV. UTILIDAD NETA

\$ 46.065,54

ACTIVOS	\$ 1.311.043,57
PASIVOS	\$ 933.941,46
PATRIMONIO	\$ 273.415,02

Comparativo 2012-2013:

Entidad antes de trabajadores e impuestos 2012: \$ 98.412,10; decrecimiento de \$ 9.725,01 equivalente al 12%.

E. OBJETIVOS PARA EL AÑO 2013

COMERCIALES

Lograr mayor consolidación en el equipo comercial, con personal motivado y con cobertura nacional; establecer un plan de compensaciones adecuado fijo y equitativo.
Desarrollar estrategias de promoción que faciliten las negociaciones siempre relacionando el costo beneficio.
Alcanzar los presupuestos de ventas presentados por la Dirección comercial.

FINANCIEROS

Aplicar y establecer políticas que transparenten las cuentas contables permitiendo que los resultados del ejercicio económico sean reales y permitan tomar decisiones oportunas.
Administrar el flujo de efectivo de manera que se pueda mantener la liquidez necesaria en los meses de bajos ingresos, a fin de no entorpecer la operación de la compañía.

F. ANEXOS

1. Estado de Situación al 31 de diciembre de 2013
2. Estado de Resultados al 31 de diciembre de 2013
3. Aplicación Tributaria año 2013
4. Estados de cambio en el Patrimonio
5. Estados de Flujo de Efectivo
6. Notas a los estados Financieros

Atentamente,

NORMA CARRERA M
Representante Legal