Quito, Abril 11 de 2015

PARA: **Señores**
JUNTA GENERAL DE SOCIOS
DE: **NORMA CARLOTA CABRERA MOLINA**
Representante Legal
Ref.: **INFORME DE GESTIÓN AÑO 2014**

- **A. ORGANIZACIÓN DE LA COMPAÑÍA**
- **B. PORTAFOLIO DE PRODUCTOS**
- **C. SISTEMA CONTABLE**
- **D. SITUACIÓN FINANCIERA 2014**
- **E. OBJETIVOS PARA EL AÑO 2015**
- **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 período comprendido entre los meses de Enero y Diciembre del año 2014.

A. ORGANIZACIÓN DE LA COMPAÑIA

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

El área administrativa corresponde a: Dirección General, Gerencia y Representante Legal
Contabilidad, Crédito y cobranzas, 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 sin relación de dependencia, denominados Distribuidores, con esta modalidad cubrimos las provincias.
Todo el personal tiene delimitadas sus funciones, y establecidos los procedimientos, con sus políticas respectivas para cada caso.
Los Puntos de venta, están ubicados en la Prensa y la Kennedy, y se relacionan como unidades de negocios 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.
Las líneas son: Complementarios, Reforma, y Bachillerato, alrededor del 80% de las compras a Maya ediciones y Gruleer Cía. Ltda., la diferencia se compra a otros proveedores.
Los productos para la Venta al por menor, son libros escolares, literatura infantil y juvenil, interés general, papelería, útiles escolares, suministros de oficina, y bazar, entre otros, las compras se realizan en su mayoría desde el local de la prensa.

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 razón que tengamos una herramienta confiable para la toma de decisiones y el control de la compañía.

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

D. SITUACIÓN FINANCIERA

I. RESULTADO OPERACIONAL		**$ 718.368.72**
Ventas	$ 2.034.943.99	
Costos	$ 1.316.575.27	
II. RESULTADO NO OPERACIONAL		**$ -678.063.12**
Otros Ingresos	$ 494.43	
Gastos Administrativos y Otros	$ 678.557.55	
II. RESULTADO DEL EJERCICIO (I + II)		**$ 74.149.74**
Provisión participación trabajadores		$ 11.122.46
Provisión para impuesto a la renta		$ 22.721.68
Reservas		$ 0

IV. UTILIDAD NETA **$ 40.305.60**

ACIVOS	**$ 1.385.661.05**
PASIVOS	**$ 1.010.961.22**
PATRIMONIO	**$ 374.699.83**

Comparativo 2013-2014;

Utilidad antes de trabajadores e impuestos 2013; $ 70.687.09; decrecimiento de $ 3.462.65 equivalente al 4.67%.

E. OBJETIVOS PARA EL AÑO 2015

COMERCIALES

Lograr mayor consolidación en el equipo comercial, con personal motivado y con cobertura nacional; establecer un plan de compensaciones adecuado fácil 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

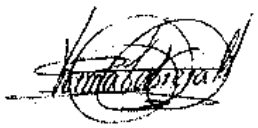
Aplicar y establecer políticas que transparenten las cuentas contables permitiendo que los resultados del ejercicio económico sean reales y permitan tomar decisiones oportunas.

Administrar el flujo de efectivo de manera que se pueda mantener la liquidez necesaria en los meses de bajos ingresos, a fin de no estancar la operación de la compañía.

F. ANEXOS

1. Estado de Situación al 31 de diciembre de 2014
2. Estado de Resultados al 31 de diciembre de 2014
3. Aplicación Tributaria año 2014
4. Estados de cambio en el Patrimonio
5. Estados de Flujo de Efectivo
6. Notas a los estados Financieros

Atentamente,



NORMA CABRERA M
Representante Legal