



## **Informe Económico - Financiero**

EDITORES MMA ASOCIADOS CIA. LTDA.

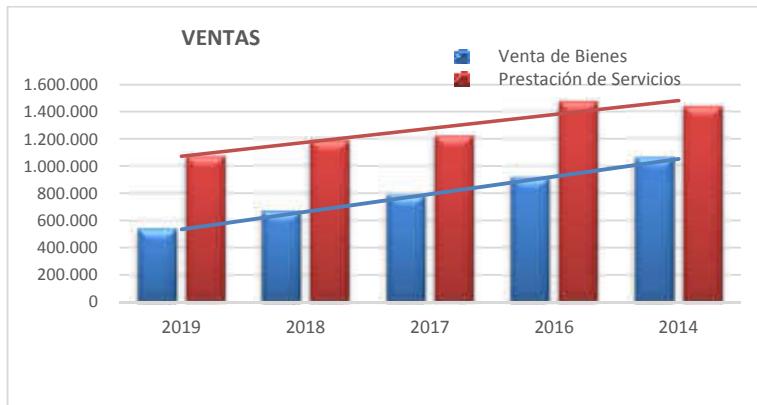
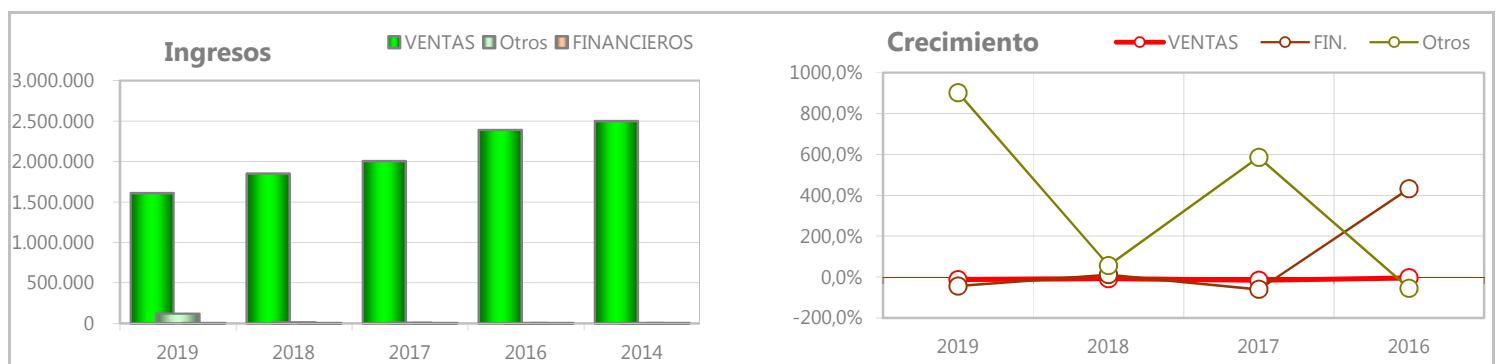
**2019**

---

## ANÁLISIS DE LOS INGRESOS

EVOLUCIÓN	ANÁLISIS DE LOS INGRESOS				
	2019	2018	2017	2016	2014
VENTAS (Bienes y servicios)	1.609.185	93,1%	1.850.136	2.005.788	2.390.037
Venta de Bienes (ejemplares)	539.286	34%	665.294	786.358	915.161
Prestación de Servicios (Publicidad)	1.069.899	66%	1.184.842	1.219.430	1.474.877
OTROS INGRESOS	119.217	6,9%	11.905	7.625	1.112
INGRESOS FINANCIEROS	44	0,0%	79	71	180
<b>INGRESOS netos TOTAL</b>	<b>1.728.446</b>	<b>-7,2%</b>	<b>1.862.120</b>	<b>2.013.484</b>	<b>2.391.330</b>
					<b>2.501.909</b>

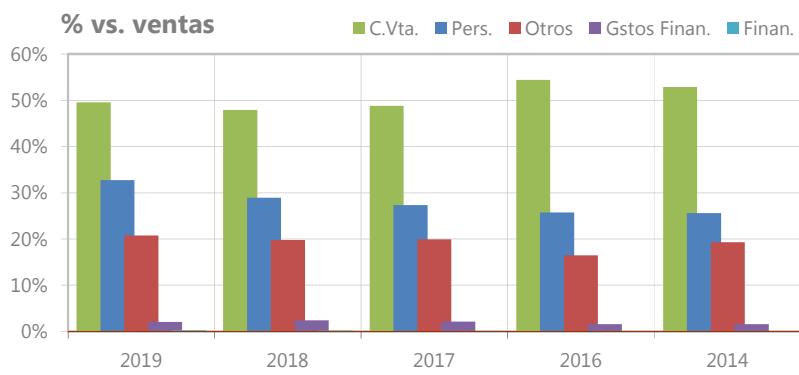
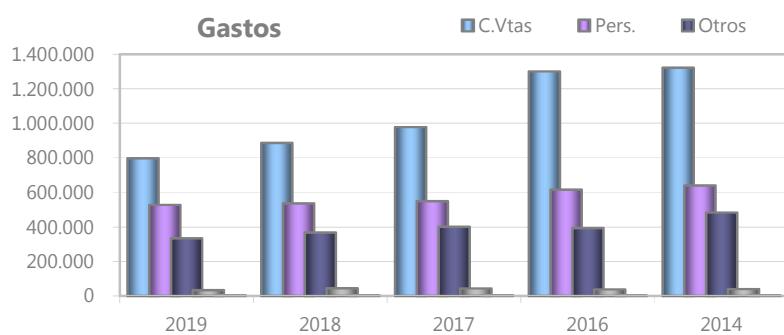
% CRECIMIENTO	2019	2018	2017	2016	2014
VENTAS (Bienes y servicios)	-13,0%	1	-7,8%	-16,1%	-4,4%
OTROS INGRESOS	901,4%	15	56,1%	585,5%	-55,0%
INGRESOS FINANCIEROS	-44,4%	-5	11,1%	-60,7%	431,9%
<b>INGRESOS netos TOTAL</b>	<b>-7,2%</b>	<b>-7,5%</b>	<b>-15,8%</b>	<b>-4,4%</b>	



Los ingresos están determinados por dos rubros, la venta de bienes (ejemplares) y la venta de servicios (publicidad, impresiones), la participación en los ingresos son 34% y 66% respectivamente; en valores absolutos en relación al año anterior se dejó de vender \$240 mil dólares, de los cuales \$126 mil corresponden a venta de ejemplares y \$114 mil dólares en la venta de servicios. En la venta de servicios también existe un rubro que ha ayudado a soportar la baja de venta que es la venta de otros servicios, correspondiente a impresiones, diagramación de páginas, insertos, material publicitario, campamentos vacacionales. En el año 2019 también hay la venta de servicios digitales que representa el 1% de la venta de servicios y en términos monetarios \$12,5 mil

### ANÁLISIS DE LOS GASTOS

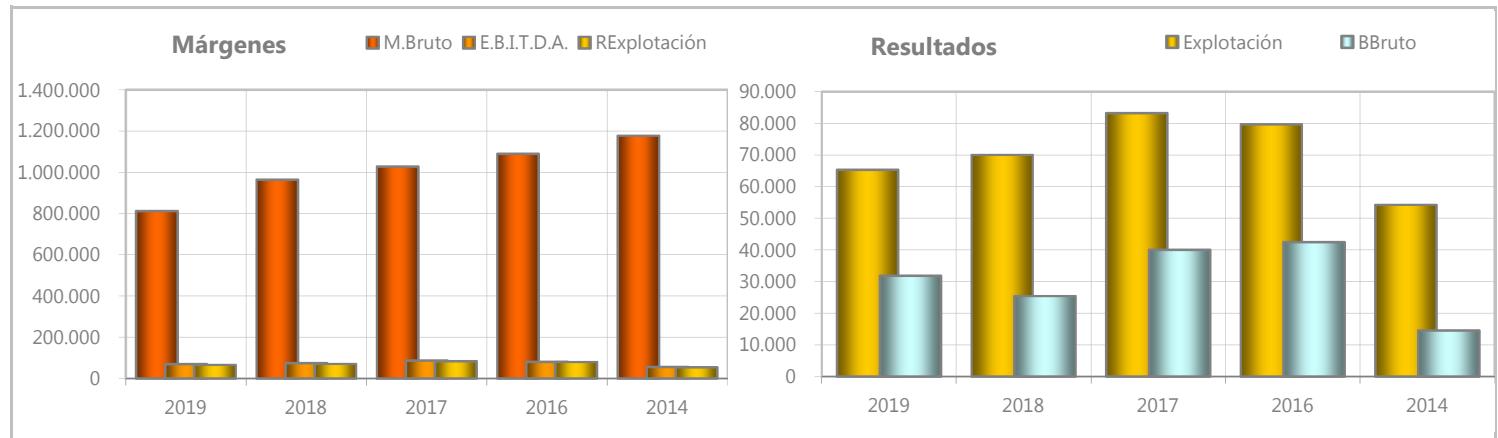
	ANÁLISIS DE LOS GASTOS				
	2019	2018	2017	2016	2014
<b>COSTO de las VENTAS</b>	797.340	-10,0%	886.054	978.623	1.301.060
% s/ventas	50%	48%	49%	54%	53%
<b>Gastos de personal adm y ventas</b>	527.401	-1,5%	535.488	548.326	616.244
% s/ventas	33%	29%	27%	26%	26%
<b>Gastos de adm y ventas</b>	334.241	-8,9%	366.773	400.259	393.387
% s/ventas	21%	20%	20%	16%	19%
<b>Gastos Financieros</b>	33.512	-25,1%	44.717	43.270	37.440
% s/ventas	2,1%	2,4%	2,2%	1,6%	1,6%
<b>Otros resultados</b>	4.083	10,7%	3.689	2.966	773
% s/ventas	0,3%	0,2%	0,1%	0,0%	0,1%



El costo de ventas representa el 50% en relación a las ventas totales. Los Gastos de personal de administración y ventas es del 33% y los Gastos administrativos y de ventas es el 21%, y los Gastos financieros el 2,1 % en relación a las ventas totales.

## ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

MÁRGENES Y RESULTADOS	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS					
	2019	2018	2017	2016	2014	
VENTAS y prestaciones servicios	<b>1.609.185</b>	93,1%	<b>1.850.136</b>	<b>2.005.788</b>	<b>2.390.037</b>	<b>2.499.404</b>
COSTO de las VENTAS	797.340	49,5%	886.054	978.623	1.301.060	1.322.385
<b>A MARGEN BRUTO</b>	<b>811.844</b>	50,5%	<b>964.082</b>	<b>1.027.166</b>	<b>1.088.978</b>	<b>1.177.019</b>
Otros ingresos de la explotación	119.217	6,9%	11.905	7.625	1.112	2.471
Gastos de personal adm y ventas	527.401	30,5%	535.488	548.326	616.244	640.244
Gastos de Adm y Ventas	334.241	19,3%	366.773	400.259	393.387	483.306
<b>B E.B.I.T.D.A.</b>	<b>69.419</b>	4,0%	<b>73.726</b>	<b>86.206</b>	<b>80.459</b>	<b>55.940</b>
Otros resultados	4.083	0,2%	3.689	2.966	773	1.697
<b>C RESULTADO Explotación</b>	<b>65.336</b>	3,8%	<b>70.037</b>	<b>83.240</b>	<b>79.686</b>	<b>54.243</b>
<b>E RESULTADO Bruto</b>	<b>31.867</b>	1,8%	<b>25.399</b>	<b>40.041</b>	<b>42.425</b>	<b>14.543</b>
<b>F RESULTADO NETO</b>	<b>31.867</b>	1,8%	<b>25.399</b>	<b>40.041</b>	<b>42.425</b>	<b>14.543</b>

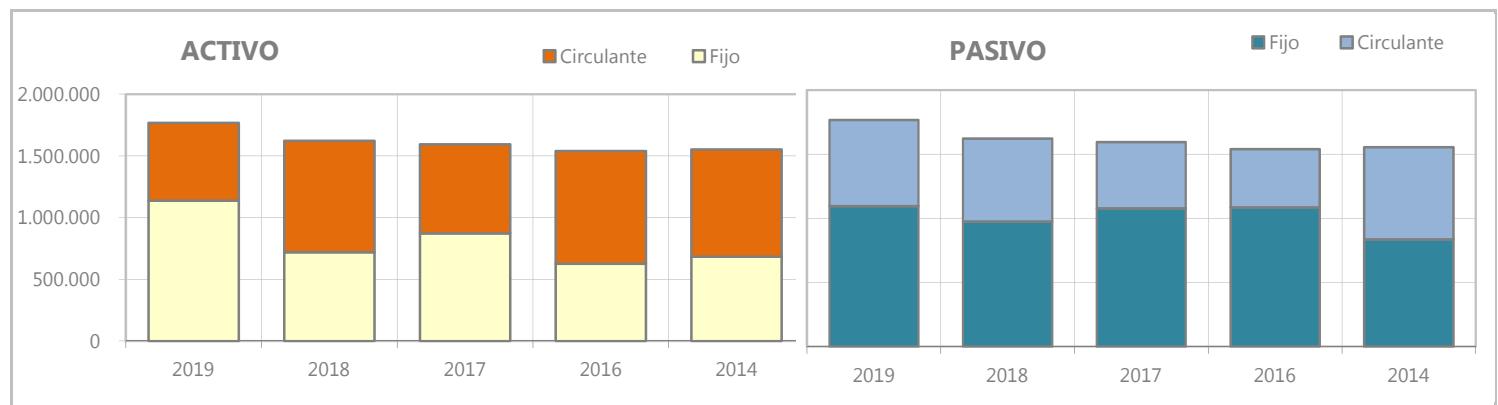


## Análisis y comentarios

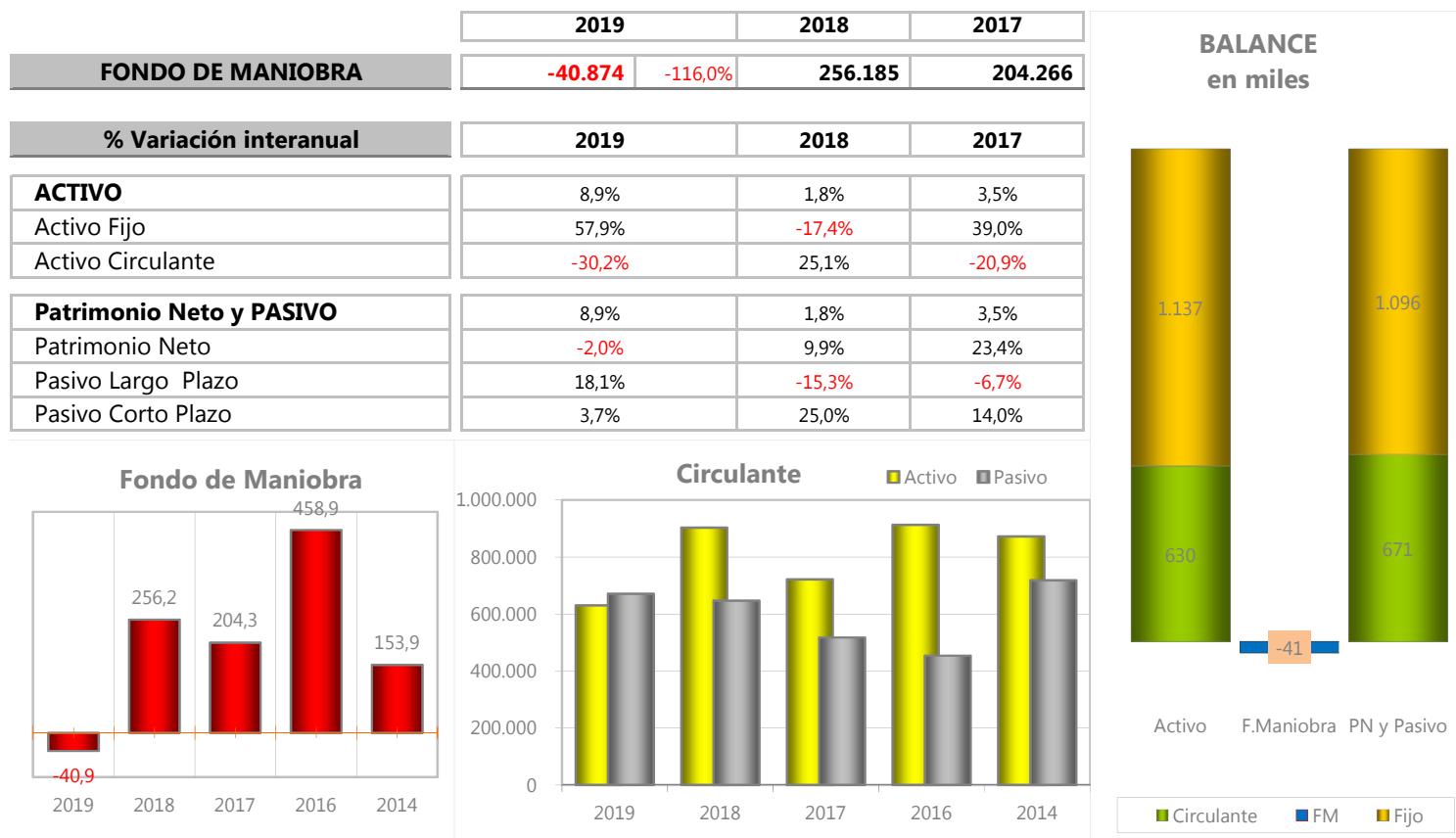
Los resultados para el año 2019 que equivalente a \$31,867, comparados con el año anterior se incrementa en \$6.468 considerando la baja de ventas de \$240 mil, el ajuste de reversión de provisiones de jubilación y desahusio permiten obtener utilidad ya que existe disminución en los costos de ventas así como los gastos administrativos y ventas . Dentro de estos rubros se dejó de gastar en el tema de seguridad y salud ocupacional, capacitaciones, dotación de uniformes, entre los rubros más significativos, pero se registra las Indemnizaciones del personal por \$94 mil.

## ANÁLISIS DE LOS BALANCES - 1

ACTIVO	ANÁLISIS DE LOS BALANCES				
	2019	2018	2017	2016	2014
<b>Activo FIJO</b>	<b>1.137.160</b>	57,9%	<b>720.339</b>	<b>872.220</b>	<b>627.273</b>
% vs Total Activo	64,3%		44,4%	54,7%	40,7%
<b>Activo CIRCULANTE</b>	<b>630.052</b>	-30,2%	<b>902.907</b>	<b>721.563</b>	<b>912.661</b>
Existencias	28.893	-26,5%	39.322	102.764	78.423
% E vs Total Activo	1,6%		2,4%	6,4%	5,1%
Realizable	594.477	-30,1%	850.281	540.510	742.543
% AR vs Total Activo	33,6%		52,4%	33,9%	48,2%
Disponible	6.682	-49,8%	13.304	78.289	91.694
% AD vs Total Activo	0,4%		0,8%	4,9%	6,0%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.767.212</b>	8,9%	<b>1.623.246</b>	<b>1.593.784</b>	<b>1.539.934</b>
<b>PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>2019</b>		<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>277.680</b>	-2,0%	<b>283.224</b>	<b>257.705</b>	<b>208.808</b>
% PN vs Total PN y Pasivo	15,7%		17,4%	16,2%	13,6%
<b>PASIVO (Exigible)</b>	<b>1.489.532</b>	11,2%	<b>1.340.022</b>	<b>1.336.079</b>	<b>1.331.126</b>
% Pasivo vs Total PN y Pasivo	84,3%		82,6%	83,8%	86,4%
Exigible a LARGO PLAZO	818.606	18,1%	693.300	818.782	877.365
% PLP vs Total PN y Pasivo	46,3%		42,7%	51,4%	57,0%
Ex. CORTO PLAZO (Circulante)	670.926	3,7%	646.722	517.297	453.761
% PCP vs Total PN y Pasivo	38,0%		39,8%	32,5%	29,5%
<b>TOTAL PATR. NETO Y PASIVO</b>	<b>1.767.212</b>	8,9%	<b>1.623.246</b>	<b>1.593.784</b>	<b>1.539.934</b>
					<b>1.553.793</b>



## ANÁLISIS DE LOS BALANCES - 2

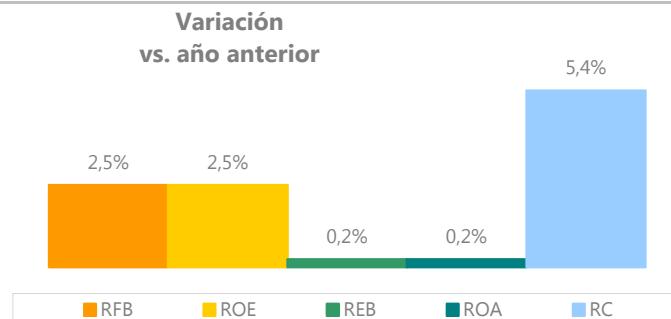
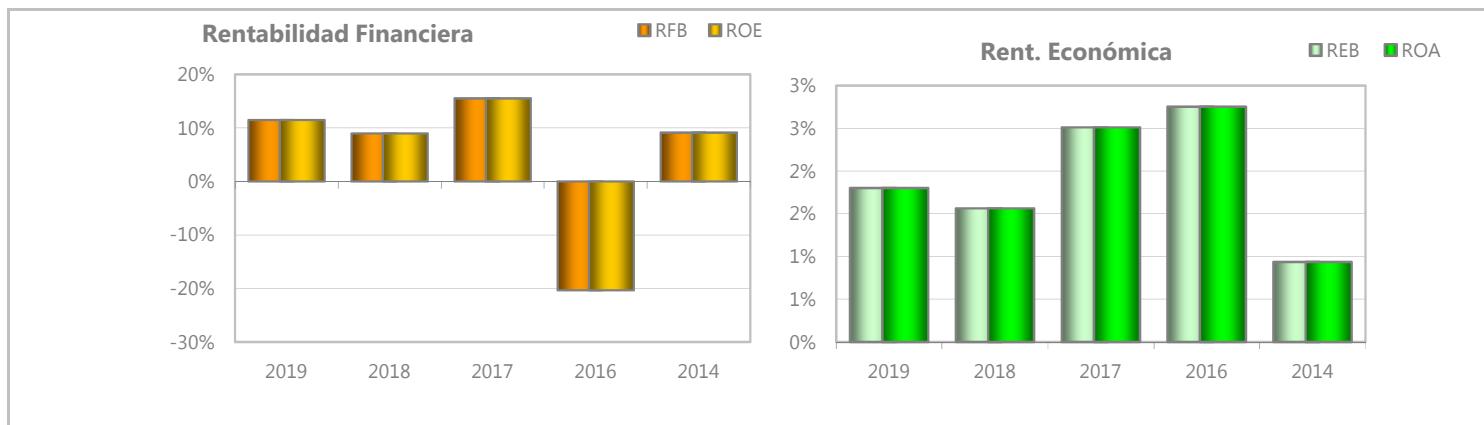


Análisis y comentarios

El capital de trabajo o fondo de maniobra disminuye en un 116% con respecto al año anterior en términos absolutos pasamos de \$256 mil a \$40 mil negativo, pero a pesar de ello se canceló los sueldos y salarios, así como también cumplir con nuestras obligaciones bancarias y tributarias, se ha negociado los plazos de los principales proveedores. El activo fijo aumentó en un 30 %. El patrimonio neto decreció en un 2 % con respecto al año anterior y representa el 8,9 % en relación a los pasivos totales. Se incrementó el pasivo corriente con respecto al año anterior en 3%, que representa la porción corriente de las nuevas obligaciones bancarias; el pasivo de largo plazo se incrementó en 18%.

## ANÁLISIS FINANCIERO - 1 - Rentabilidad

RENTABILIDAD	2019	2018	2017	2016	2014
Rent. Financiera Bruta	11,5%	2,5%	9,0%	15,5%	-20,3%
R.O.E. - R. Financiera Neta	11,5%	2,5%	9,0%	15,5%	-20,3%
Rent. Económica Bruta	1,8%	0,2%	1,6%	2,5%	2,8%
R.O.A. - Rent. Económ. Neta	1,8%	0,2%	1,6%	2,5%	2,8%
Rentabilidad del Capital	26,6%	5,4%	21,2%	33,4%	53,0%



La rentabilidad sobre el capital invertido es del 26% sobre el patrimonio 11%, y 1,8 % sobre los activos. Con respecto al año anterior mejoró.

**ANÁLISIS FINANCIERO - 2 - Solvencia**

<b>FONDO MANIOBRA</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2014</b>
<b>Fondo de Maniobra</b>	-40.874	-116,0%	256.185	204.266	458.899
<b>Ratio Fondo de Maniobra</b>	-0,1	-0,5	0,4	0,4	1,0
<b>Ratio FdM en días</b>	N/D		50	37	69

**Fondo de Maniobra**

Año	Fondo de Maniobra
2019	-40,9
2018	256,2
2017	204,3
2016	458,9
2014	153,9

**Ratio Fd Maniobra**

Año	Ratio Fd Maniobra
2019	-0,1
2018	0,4
2017	0,4
2016	1,0
2014	0,2

**Fd Maniobra en días**

Año	Días
2019	50
2018	37
2017	69
2014	22

<b>GARANTÍA</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2014</b>
<b>Garantía o solvencia</b>	1,2	-0,0	1,2	1,2	1,2
<b>Consistencia o firmeza</b>	1,4	0,4	1,0	1,1	0,7
<b>Estabilidad</b>	1,0	0,3	0,7	0,8	0,8



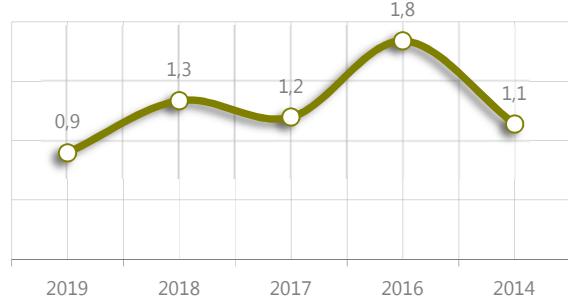
## ANÁLISIS FINANCIERO - 3- Liquidez

LIQUIDEZ	2019	2018	2017	2016	2013
Liquidez	0,9	-0,5	1,4	1,4	2,0
Tesorería (Acid Test)	0,9	-0,4	1,3	1,2	1,1
Disponibilidad	0,0	-0,0	0,0	0,2	0,1
Dispon. Inmediata (Quick)	0,2	-0,1	0,3	1,4	0,6

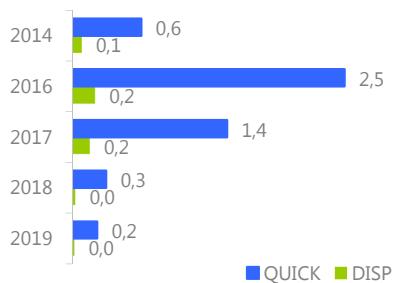
Liquidez



Tesorería (Acid Test)



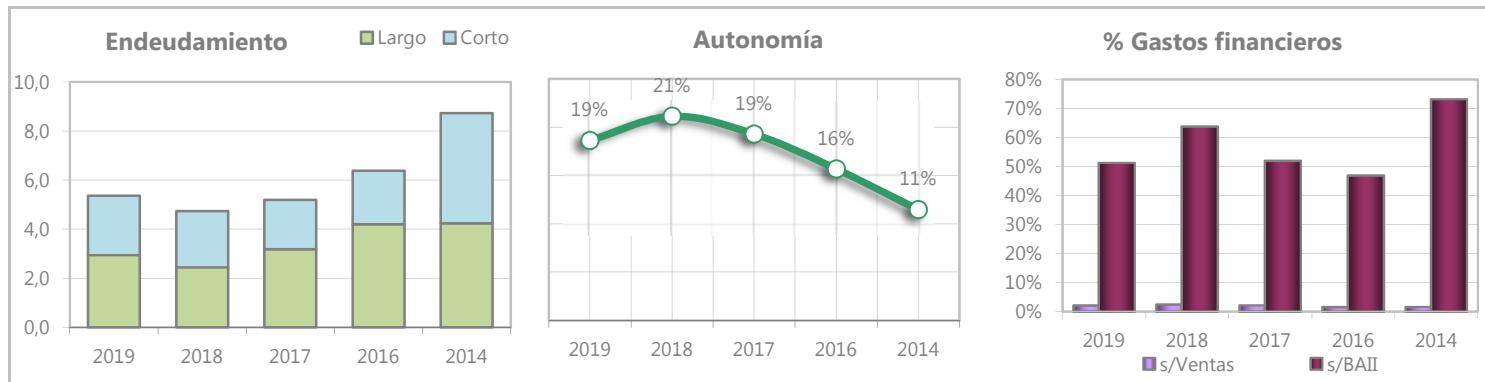
Disponibilidad



Los índices de liquidez, tesorería, y el disponibilidad, disminuyó en relación al año anterior.

## ANÁLISIS FINANCIERO - 4 - Endeudamiento

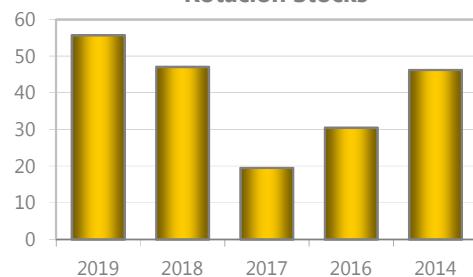
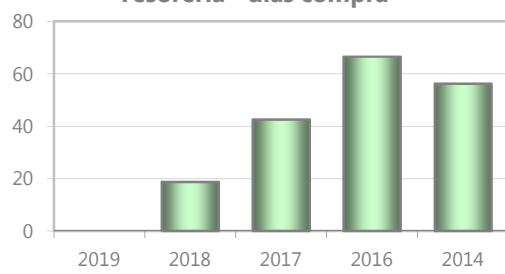
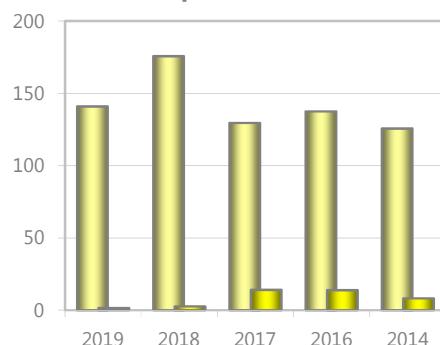
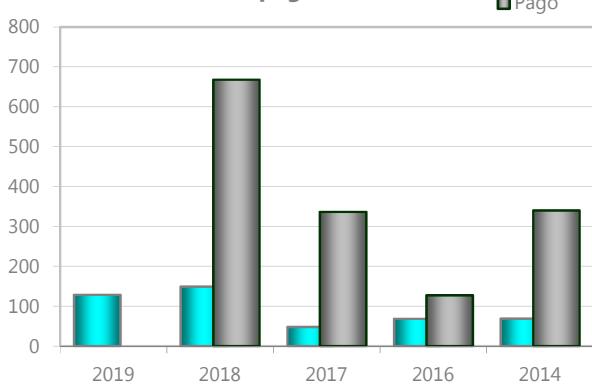
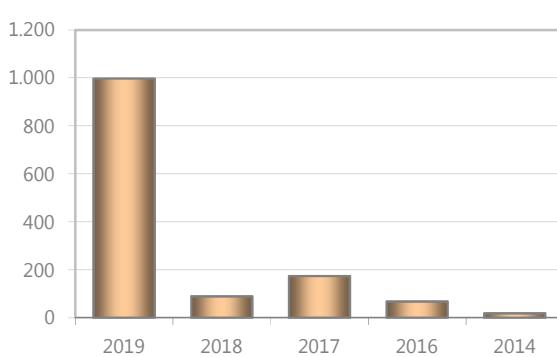
ENDEUDAMIENTO	2019	2018	2017	2016	2014
<b>Endeudamiento</b>	5,4	0,6	4,7	5,2	6,4
Endeudamiento a <b>Largo Plazo</b>	2,9	0,5	2,4	3,2	4,2
Endeudamiento a <b>Corto Plazo</b>	2,4	0,1	2,3	2,0	2,2
<b>Apalancamiento</b>	636%	63%	573%	618%	737%
<b>Calidad de la deuda</b>	45%	-3%	48%	39%	34%
<b>Autonomía</b>	19%	-2%	21%	19%	16%
% Gastos financ./Ventas	2,1%	-0,3%	2,4%	2,2%	1,6%
% Gastos Financieros/BAII	51,3%	-12,5%	63,8%	51,9%	46,9%
<b>Cobertura Gastos Financieros</b>	1,0	0,4	0,6	0,9	1,1
					0,4



El endeudamiento es alto con el primer índice de 5,4 nos indica que por cada dólar de los socios esta comprometido el 540% o que por cada dólar del patrimonio de los socios se tiene deudas por 5,4 dólares, ahora el endeudamiento en el largo plazo es de 2,9 dólares, y 2,4 en el corto plazo. Se dispone de una autonomía del 19% la diferencia esta en manos de los acreedores, si bien es cierto el riesgo es menor en cuanto al financiamiento de la empresa la rentabilidad tambien es menor. La carga financiera es del 2,1 % lo que significa que del producto de la venta hay que destinar ese porcentaje para el pago de la deuda este no debe ser mayor del 10% para las empresas industriales y 4,5% para la de servicios. Lo preocupante es que de los resultados obtenidos el 51,3% se va para el pago de intereses. La utilidad generada no es la esperada.

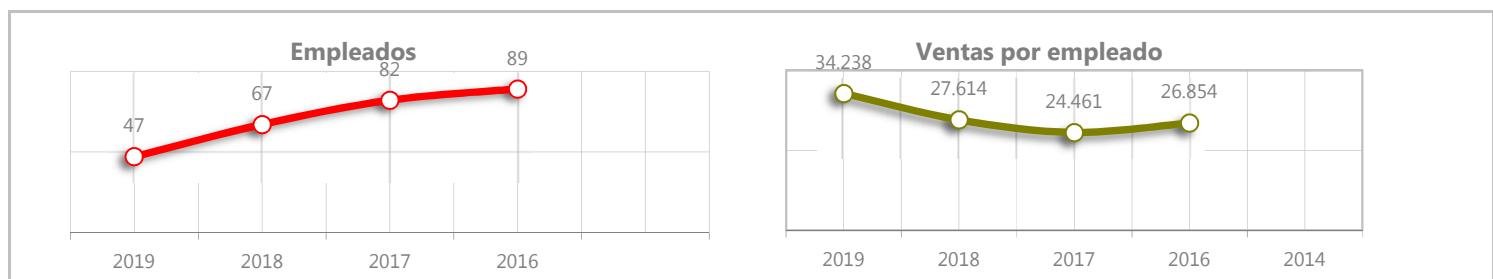
## ANÁLISIS FINANCIERO - 5 - Gestión

GESTIÓN	2019	2018	2017	2016	2014
<b>Rotación Activo Fijo</b>	1,4	-1,2	2,6	2,3	3,7
<b>Rotación Activo Circulante</b>	2,6	0,5	2,0	2,8	2,9
<b>Rotación Activo Total</b>	0,9	-0,2	1,1	1,3	1,6
<b>Circulante (días venta)</b>	141	-35	176	130	126
<b>Tesorería (días venta)</b>	1	-1	3	14	8
<b>Tesorería (días compra)</b>	0	-19	19	43	56
<b>Rotación Stocks</b>	56	9	47	20	46
<b>Días existencias</b>	997	909	89	174	68
<b>Días pago proveedores</b>	0	-668	668	336	127
<b>Días cobro clientes</b>	128	-21	149	48	69

**Rotación Stocks****Tesorería - días compra****Días liquidez****Días cobro-pago****Días existencias**

## ANÁLISIS FINANCIERO - 6 - Recursos Humanos

RECURSOS HUMANOS	2019	2018	2017	2016
<b>Número de empleados</b>	47	67	82	89
% Variación nº empleados	-30%	-18%	-8%	-6%
<b>Gastos de personal (costo y gasto)</b>	1.059.027	1.180.894	1.160.409	1.081.450
% Variación costes personal	-2%	-2%	-11%	-147%
<b>Coste medio por empleado</b>	22.532	17.625	14.151	12.151
% Variación coste medio	28%	25%	16%	0%
<b>Ventas por empleado</b>	34.238	27.614	24.461	26.854
% Variación anual v.p.e.	24%	13%	-9%	0%



## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:**

1. Se procedió según lo acordado en las juntas de socios disminuir el tamaño de la compañía a niveles que permitan volver a crecer y encontrar un nuevo modelo de negocio basado no solo en la venta de publicidad del impreso sino en otras plataformas tanto digitales como, realización de eventos, filmaciones, y producción de contenido no solo noticiosos sino documental y de Tv, trasmisiones, arriendos de espacios digitales y otros.
2. Con la liquidación y despido del personal se llegó a negociar y hacer actas de finiquito con convenios de pago de hasta dos años dependiendo del monto, esto ocasionara que la liquidez de la compañía se vea afectada hasta que no se haga el aumento de capital.
3. También se tuvo dos trabajadores que se jubilaron y están en carpeta dos más que se está negociando para diferir sus pagos.
4. La nomina es el pasivo mas alto que se tenia que restructurar que tiene relación con las provisiones.
5. Se debe presentar un nuevo plan de estudio del pasivo cortado al fin de este periodo para evaluar su manejo eficiente por parte de la nueva administración y sus efectos en los primeros seis meses
6. Se concreto la propuesta de disminuir el tamaño del directorio a dos personas con sueldo, Gerente General y el director de noticias, el cargo de presidente y presidente adjunto el primero consta, pero no percibirá remuneraciones.
7. Este acuerdo permitirá un ahorro de aproximadamente 15mil dólares mensuales, que permita a la nueva administración programar de mejor manera los compromisos adquiridos y negociados por la gerencia actual, esto estará igualmente supeditado al mejoramiento del nivel de ventas.
8. No se ha podido avanzar en el proceso de la sucesión familiar empresarial a pesar de que se ha insistido en este proceso el cual permitirá a la compañía tener nuevo timonel y la capacidad de inyectar capital fresco o buscar nuevas alternativas de financiamiento y crecimiento empresarial basado en un nuevo modelo.
9. Se realizo un cambio de socios trasfiriendo la totalidad de participaciones al matrimonio Mejia Aguirre, esperando que por esta acción se tome decisiones más rápidas en cuanto a la sucesión y futuro de la compañía.
10. Se logro aprobar la operación de crédito con el banco Procredit por un monto de 525mil dólares de los cuales son 300mil para compra de activos a siete años, 200mil para compra de cartera en las otras instituciones financieras y 25mil como sobregiro contratado.
11. Al final del 2019 Procredit consciente de las necesidades de efectivo de la empresa y su administración otorgo un anticipo de 100mil dólares sobre firmas los cuales fueron destinados a cubrir el capital de trabajo mermado por el pago de liquidaciones e indemnizaciones

12. Para que se haga efectivo estos desembolsos se debe cumplir con las siguientes reglas: como grupo económico es decir la empresa Grafinorte y Editores no deben tener atrasos en el sistema financiero como lo reporto en el mes de septiembre la empresa Grafinorte que fue la razón por la cual no se hizo el desembolso en el mes de diciembre, la otra es presentar los balances auditados de las dos empresas hasta antes del mes de abril y cumplir con el pago de la disminución del tamaño de la empresa.
13. La situación de iliquidez es notoria y no se ve indicios de recuperación sustancial por lo menos en los próximos 6 meses, por la falta de pago de los clientes especialmente de CNE que adeuda casi 100mil dólares, y también por la baja de inversión por parte de las empresas públicas principalmente.
14. Por la falta del desembolso de esta operación de crédito la empresa sufrirá de una iliquidez muy severa los primeros meses por cuanto su poco capital de trabajo tendrá que destinar al pago de las liquidaciones, jubilaciones e indemnizaciones por la reducción del tamaño de la compañía.
15. Se logró demás concretar la firma de la promesa de compra venta por parte de los socios a la propiedad del Señor Mejia y hacer el aporte de capital por la diferencia de los valores que registren después de asumir los valores de los activos diferidos, esto permitirá presentar de mejor manera los balances a los organismos de crédito para futuras operaciones y también para la sucesión o venta de participaciones.
16. Esta operación da valor a la compañía y permitirá obtener un mejor precio de negociación si el directorio así lo decide.
17. Se pudo evidenciar el año 2019 que no funciona la dependencia de otras empresas para poder seguir siendo rentable en el tiempo, el próximo año no se debe tener dependencia de otros ingresos de empresas relacionados y ser capaz de generar sus propios ingreso producto del giro del negocio con el tamaño correcto.
18. Se debe absorber a la compañía Grafinorte para poder tener mejor control de esta porque tiene mucha dependencia de lo que haga Editores y ya no aporta fuerza al grupo de empresas y no ha podido generar los suficientes ingresos para poder seguir en el mercado. Se debe trasferir los activos de esta compañía a Editores para poder recuperar los valores prestados a la misma y eliminar o cambiar de dueños para que no sea parte del grupo económico.
19. La enfermedad de nuestro presidente ejecutivo ha deteriorado en la imagen de credibilidad del medio al no tener presencia política, social y comunitaria en la zona de influencia, dejando un espacio para que la competencia pueda aprovechar espacios de opinión. Se debe insistir en la sucesión.
20. La búsqueda de un socio capitalista, la inversión o venta de participaciones es una alternativa que sugiero nuevamente sea evaluada por parte del directorio.
21. Para la negociación de la empresa sugiero se parte de liberar los bienes hipotecados a la banca por parte de los socios y que se

*hagan cargo de los pasivos el porcentaje a ceder ya seria decisión de los socios.*

22. *Radio los Lagos que es propiedad de editores y tiene la concesión de las dos frecuencias para el año 2020 se debe renovar su contrato a través de la participación de un concurso de frecuencias que oportunamente estará en vigencia su reglamento.*
23. *La inversión para poner a punto con las nuevas tendencias del mercado bordea los 30mil dólares, durante 16 años de funcionamiento no se ha hecho inversiones mayores en renovación de equipos. No se puede arrendar ni vender la radio de manera independiente porque la concesión la tiene Editores MMA Asociados Cita. Ltda.*
24. *La venta de ACTIVOS DE LA EMPRESA es una opción se cuenta con la oficinan Quito valorada en 220mil y el terreno en el Milagro valorados en 125mil los dos bienes están hipotecados.*
25. *Se envió la carta solicitando la suspensión del contrato con Protecmedia de cuerdo a una clausula de rescisión de este sin ningún cargo adicional el que ya se ha ido pagando que son las cuotas mensuales de acuerdo con un plan de pagos hasta el mes de marzo.*
26. *Se logro hacer un plan de pagos con el arrendador del edificio donde funciona la empresa, a espera de ponerse al día de los meses atrasados con la obtención del crédito o el aumento de capital el compromiso es pagar de manera mensual los \$1500 mensuales de los \$2500 anteriores de manera puntual.*
27. *Se evaluó la posibilidad de cambiar de domicilio toda vez que ya no se esta imprimiendo en el actual edificio pero para esto se necesita un capital para poder organizar el traslado esto daría una mejor imagen de bienestar tanto interno como externo y mejoraría el clima laboral.*
28. *La maquina esta negociada como se había previsto a Minotauro por un valor de 60mil dólares pero esta a la espera de la cancelación por parte del CNE a ellos para poder concretar la transacción*
29. *Como representante legal doy fe que se dio cumplimiento a las normas de propiedad intelectual y derechos de autor en relación con los programas y licencias utilizadas en esta empresa en su operación anual.*
30. *Como recomendación final quiero volver a insistir lo mismo que manifesté en el informe de años anteriores “la preocupación por parte de mi persona en lo referente a la sucesiones de la empresa” sin que eso signifique desajuste emocionales pero si ahora económicos porque el tiempo va pasando y no se ha tomado decisiones concretas sobre este tema, pido revisar lo dicho en el informe anterior del año 2017.*
31. *Para finalizar quiero expresar mis mas sinceros agradecimientos a cada uno de los colaboradores de la compañía por el esfuerzo desde el punto de vista económico y laboral, por su dedicación, compromiso demostrado a lo largo de todo este tiempo en que*

*estuve al frente y esperando que para los siguientes años se concrete las metas y objetivos propuestos.*

*Toda la información contable reposa en archivos físicos y digitales que cuentan con el aval del departamento financiero a cargo de la Ing. Daniel Castillo y Ing. Marlene Acosta como contadora y al auditor externo a la firma ASESORANADO MAS quien emitirá el informe final de auditoria.*



**Ing. Oscar Castro**  
**GERENTE GENERAL**