

INFORME DE LA ADMINISTRACION

Señores Accionistas:

Ha transcurrido un año y dos años desde que fuimos designados Presidente y Gerente General de la Compañía, respectivamente y podríamos decir que fue un reto y una experiencia muy especial al estar frente de una tarea muy difícil pero a la vez prometedora.

Al hacernos cargo de esta responsabilidad nuestro principal objetivo fue iniciar el proyecto de inversión para la modernización del Diario, que consistió en salir a color y tener una circulación regional; así mismo, preocupados por tener otros ingresos, ya que la rentabilidad que genera el periódico tiende a la baja por el apareamiento de otras tecnologías que están dejando atrás la prensa escrita, se proyectó el incrementar otros servicios, como es la imprenta, procesamiento y venta de placas, así como el servicio de diseño. Es muy satisfactorio decir que se ha cumplido, a pesar de los inconvenientes que se han suscitado por diversas razones, que más adelante me permitiré informar para su conocimiento señores Accionistas.

Es así que, con recursos propios, crédito en el Banco ProCrédito y el crédito otorgado por la Corporación Financiera Nacional se pudo concretar el plan de inversión, mediante la compra de Hamada Hashimoto 52, Procesador de Placas DPX 2, cinco Mac para diseño y un vehículo para coberturas periodísticas y otras actividades propias de la empresa. Estos equipo son completamente nuevos y con garantía de un año cada uno. Adicionalmente, tanto los equipos como el vehículo se aseguraron con una Póliza de Seguro a prueba de incendio, catástrofes y robo.

A partir de la llegada de las maquinarias a las instalaciones de la Compañía, se han presentando algunas novedades, las mismas que nos permitimos en forma transparente informar a ustedes señores accionistas.

IMPRESA HAMADA Modelo Impulse F-522

El proveedor ecuatoriano Coingraf S.A. tenía inconvenientes para desaduanizar la maquinaria Hamada Hashimoto que estaba destinada para venderla a nuestra compañía y que se encontraba ya en el puerto de Guayaquil. Pero en vista de que había importando dos maquinarias y el vendedor no pudo concretar el negocio de la otra maquinaria por lo que se vio obligado a devolver una de ellas al Japón, requisito que solicitaban los fabricantes para enviar la documentación que permitiría la salida de la otra maquinaria del Puerto. Debido a estos problemas el proveedor no contaba con el factor económico para asumir el trámite para la entrega de la maquinaria a nuestra Compañía, por lo que nosotros tuvimos que asumir directamente los trámites de importación y sacar la maquinaria del puerto de Guayaquil para luego trasladarla a la ciudad de Ibarra. El proveedor nos autorizó mediante comunicaciones hacer dicho trámite, aceptando además que se le descuenta el valor que representaba dicho trámite del saldo que aún debía la Compañía. Cabe señalar que el proveedor tenía también deudas con la importadora Valero & Asociados, quien era la encargada de estos trámites.

La Hamada Hashimoto llegó a nuestras instalaciones con un año de retraso, así como también en el transcurso de su trabajo se presentaron varias novedades en la misma

como es: daño en las mantillas, las mismas que no permitían una impresión de buena calidad, por lo que tuvimos que suspender los trabajos de imprenta hasta traer las mantillas de los Estados Unidos.

EGRESO POR ESE CONCEPTO

Mantillas para la Hamada	USD. 653,90
Envío Courier (Fedex)	USD. 21,84
Impuestos Arancelarios	USD. 8,79
TOTAL:	USD. 684,53

PROCESADOR DE PLACAS DE POLIERTER CTP DPX 2

El procesador de placas CTP igualmente se negoció directamente con el importador de Miami, ya que nuestro proveedor ecuatoriano, Coingraf S.A. también incumplió lo términos del contrato, por cuanto no había dado el anticipo pactado con el fabricante. Se realizaron los trámites necesarios y la Compañía pagó directamente al fabricante internacional de Miami para agilizar la entrega del procesador de placas CTP. Una vez en las instalaciones de la Compañía, se tuvo que esperar la llegada del técnico de los Estados Unidos, para hacer la instalación, pero por cuestión de cupos en vuelos, su llegada se concretó al mes.

De acuerdo al contrato de compraventa celebrado con Coingraf, el costo de la maquinaria incluía la instalación y capacitación, por lo que nuevamente tuvimos que asumir directamente estos gastos. A continuación me permito informar detalladamente estos egresos:

Factura 5552	South Florida	USD.
2 Marzo de 2010	Instalación y pasaje de Técnico	4.588,01
	Hospedaje del Técnico 30.04.2010	78,01
Fact. 3738	Alimentación	20,00
	Costo materiales	103,25
	SUMAN:	4.789,27

Posteriormente por un error en las instrucciones impartidas durante la capacitación del técnico de Miami, se suscitó un problema en el procesador de placas, por lo que más de un mes estuvo parada su producción. El técnico de Miami indicó que los líquidos utilizados en el procesador (estabilizador y activador), se debían poner puros, siendo lo correcto mezclarlos con agua, lo originó un sinnúmero de problemas, entre los que me permito citar: daño de piezas, procesamiento sin calidad, placas quemadas, entre otros.

Los repuestos por la garantía de fábrica fueron cambiados si costo alguno, pero los costos que le representó a la compañía son los siguientes: la venida del técnico al Ecuador con los repuesto para dicho cambio, procesamiento de placas en otro lugar, ya que teníamos que seguir saliendo a color en el Diario, desperdicio de materia prima, la misma que se adquirió para un año.

COSTO VENIDA DEL TÉCNICO A ECUADOR

Honorarios Técnico reparar CTP	USD. 1.600,00
Pasaje Miami – Quito - Miami	842,30
Total:	USD 2.442,30

COSTO PROCESAMIENTO PLACAS FUERA DE COMPAÑÍA

Placas	USD. 2.194,48
Combustible	200,00
Total:	USD. 2.394,48

Una vez que se solucionó el problema, que en todo caso es importante señalar que se solventó el inconveniente gracias en gran parte a la experiencia del prensista y al contar con el manual respectivo, se tuvo que adquirir en forma urgente un nuevo stock de materia prima para seguir con la producción normal.

COSTO MATERIA PRIMA

Activador y Estabilizador	USD. 336,36
Envío por Courier	700,00
Total:	USD. 1.036,36

OTROS GASTOS:

F -3068	Punto Gráfico	Químicos, esponjas, cinta medic.	USD. 73,92
F- 33	Graphiservices	Solución aditiva- limpieza maq.	739,20
F- 1172	Sumigráfica	Tinta y guantes especiales	25,76
F- 3159	Punto gráfico	Moletón blanco	183,68
F-39118	Simgraf	Set de tintas secado rápido	106,23
F-1966	Sumigrafica	Desengrasante	23,52
F-47016	Tecnusa	Set tintas negra	70,56
		TOTAL:	1.222,87

Por un requisito solicitado por la Corporación Financiera Nacional la maquinaria nueva, equipo electrónico y vehículo se procedió al Aseguramiento de los mismos

Costo Pólizas de Seguros

USD. 2.289.01

En conclusión el período correspondiente a este año 2010, han reflejado un egreso no presupuestado para la Compañía de **USD. 14.858,82.**

Otro aspecto que es importante informar es que en este año, no se ha podido completar la capacitación del personal para obtener calidad en el manejo de las adquisiciones realizadas en el proyecto de inversión.

CUMPLIMIENTO DE PRIMEROS OBJETIVOS

Una vez que se nos otorgó el crédito por parte de CFN, los primeros frutos se ha cumplido, como es la compra de las maquinarias (Hamada y CTP), equipos para

diseño y un vehículo. Igualmente el Diario ha cambiado en su parte física, ya que sale a color y su circulación ya no solo es provincial, sino regional. Adicionalmente, se está realizando trabajos de imprenta y actualmente estamos autorizados por el SRI para hacer facturas.

Es importante señalar también que la Compañía ha cancelado cumplidamente los intereses en el período de gracia a la Corporación Financiera Nacional y el crédito otorgado por el Banco ProCrédito por un valor al 31 de diciembre 2010 de USD.26.632.84.

OTRAS ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Debido a la crisis energética a nivel nacional, se produjeron apagones, por lo que se tuvo que alquilar un generador eléctrico, a fin de que las actividades de la empresa no se alteren.

Viajes a la ciudad de Quito para realizar gestiones en la Corporación Financiera Nacional, tendientes al otorgamiento del tercer desembolso del crédito.

Declaración juramentada de las maquinas de propiedad de la compañía, con el objeto de realizar el trámite en el SRI para la autorización para realizar facturas en la imprenta.

Entrega de información financiera a la CFN

Se arrienda la planta baja del edificio de la Rocafuerte, y parte del valor se destina para el pago del servicio de Internet.

Se adquiere un computador el mismo que se financia con una entrada y el pago de cuatro cuotas de la diferencia.

Mantenimiento y cambio de repuestos tanto de la Heildeberg como de la Rayobi.

Aprovechando la presencia del Técnico de Miami se realizó una pequeña charla dirigida a los propietarios de las imprentas de Ibarra y Tulcán, con el fin de dar a conocer las nuevas placas y su utilización.

Se realizó la Junta Ordinaria de Accionistas el 13 de marzo de 2010, a las 10H30, en donde se aprobó los balances, informe de la Administración, de la Comisaria del ejercicio económico correspondiente al año 2009.

El 26 de Junio se realizó una Junta Extraordinaria de accionistas

Inversión para el cambio físico de la entrada al edificio, el área de recepción, área de diseño y redacción. Adecuación de las instalaciones para la nueva maquinaria adquirida.

En el mes de mayo se realizaron varios actos con por dos motivos principales, como el Natalicio de Mons. Leonidas Proaño, Aniversario y el lanzamiento de la nueva imagen del Diario. Los eventos se iniciaron el lunes 10 de mayo con el Pregón, Martes 11: Conversatorio "Los Arboles que sembrastes"; jueves 13 se celebró una Eucaristía en la Catedral de Ibarra e inmediatamente una mesa redonda sobre la personalidad de Monseñor Proaño; viernes 14, la sesión solemne por los 66 años de trayectoria del Diario y lanzamiento de la nueva imagen en el Hotel Royal Ruíz de esta ciudad. En

dicho acto se entregó diplomas de agradecimiento a las personas e instituciones que colaboraron para el éxito de esta programación, se entregó un suplemento especial en homenaje de Monseñor Proaño

Con el lanzamiento de la nueva imagen del Diario que se realizó el 14 de mayo se aprovechó para incrementar el valor del ejemplar a USD. 0,35.

Se firmó convenio con la Universidad Católica y la Curia de Ibarra

La Administración de la Compañía consideró muy oportuno que el 19 de noviembre de 2011, que se celebraba la provincialización de la provincia del Carchi, se iniciara la circulación del diario en esa provincia, para lo cual se hizo una producción de 400 ejemplares que fue acompañada con un suplemento alusivo a la fecha. Ese día se entregó en forma gratuita a la vez que realizamos visitas a las emisoras locales y a un canal de televisión a través del cual se dio un saludo a la provincia y se dio a conocer nuestra presencia en esa provincia. Cabe informar que en base al estudio de mercado que se efectuó previamente se pudo determinar que en principio se debía circular en esa provincia los días jueves, sábado y domingo, hasta hacer presencia y un futuro cercano todos los días.

En el mes de diciembre se firmó un contrato de compraventa con la persona interesada en la compra del Edificio de la Rocafuerte, en cumplimiento a las disposiciones emanadas, tanto de la Junta de Accionistas como del Directorio. Aún no se finalizó este trámite, ya que aún no autoriza la CFN el cambio de garantía.

RECURSO HUMANO:

La Administración con ocasión de celebrarse en el mes de enero el día del periodista, en base a su política de motivar al recurso humano, ofreció una serenata y un refrigerio al área de Redacción

Con el objeto de mejorar la calidad de la edición del Diario se realizó la contratación de un nuevo Editor, al mismo que al no cumplir con las expectativas de la compañía se le dio por terminado el contrato de un año. De igual forma se contrato a prueba a un periodista y a un diseñador, pero lamentablemente no tuvimos suerte, en vista de que se detectó falta de profesionalismo y lealtad, por lo que también fueron separados de la empresa.

En cumplimiento a las normas administrativas y a la recomendación de la señorita Comisaria, se ha seguido la norma de reclutamiento de personal, esto es contar con varios elementos humanos, selección mediante pruebas de rigor, comunicación del responsable de área sobre la contratación o no, elaboración de contrato a prueba por tres meses, luego por un año y finalmente indefinido.

Se realizó un cambio administrativo al señor Edwin Castillo, quien pasó a ser responsable del vehículo de la compañía, a quien se hizo la entrega de los activos del mismo.

Se designó al señor Jorge Pérez, responsable del área de Imprenta, tomando en consideración su experiencia en la rama y su predisposición para esta función.

Debido a la circulación del Diario, se procedió a la contratación de un corresponsal en la provincia del Carchi, quien envía todo el material informativo de esa provincial.

Pago de utilidades al personal el 16 de abril de 2010 correspondiente al ejercicio económico 2009.

En el mes de diciembre la Gerencia General realizó un agasajo navideño al personal, que consistió en un almuerzo campestre y la entrega de presentes. Cabe señalar que esta actividad se realizó una parte con recursos de la compañía y la otra por autogestión.

Reuniones semanales con los responsables de área, en donde se trata las novedades y el plan de trabajo semanal

MARKETING:

- Realización Spot publicitario que se transmitió en el Canal Universitario UTV. Para ello se contrato modelo, mediante canje publicitario y a colaboración gratuita de uno de ellos.



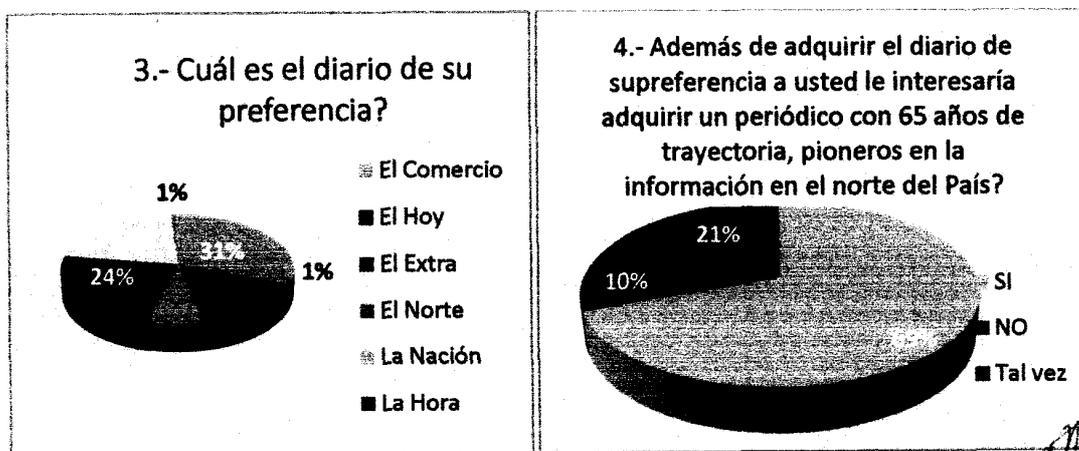
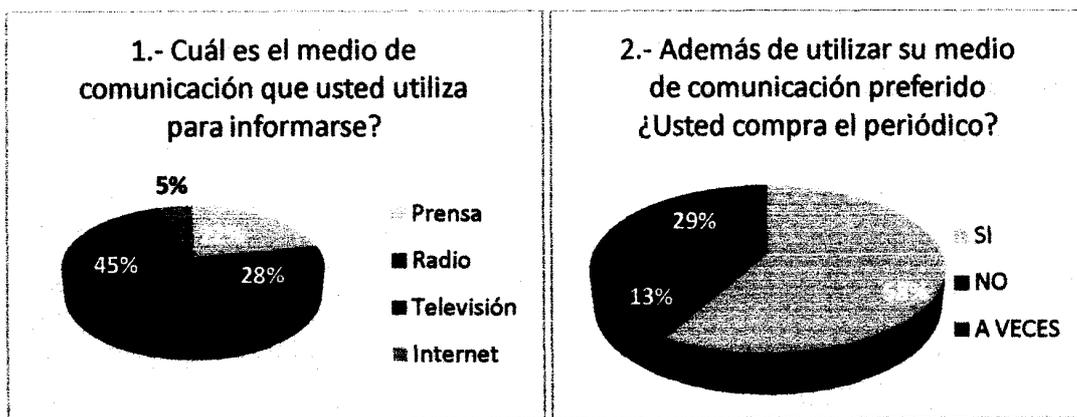
- Edición de varios suplementos:

28 de Abril. Fiestas del retorno; 17 de Julio. Batalla de Ibarra; 15 de Agosto. Suplemento turístico; 28 de Septiembre. Fiestas de Ibarra; 31 de Octubre. Fiestas de Otavalo; 19 de noviembre suplemento especial fiestas de Provincialización

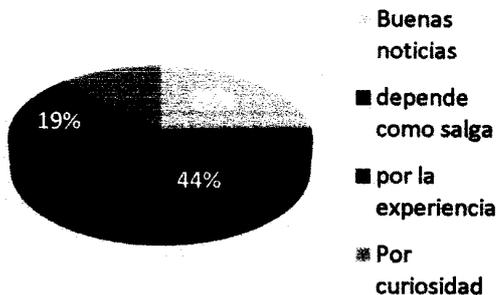
- Del 10 al 25 de junio se realizó en concurso la Polla Mundialista con el auspicio de Radio Imperio.
- Diciembre: Concurso de cuento para niños y jóvenes.
- Gestión conjunta con la Gerencia para la donación de fundas de caramelos y la adquisición de las mismas que fueron entregados en el mes de diciembre a los señores voceadores en un pequeño acto de agasajo navideño.
- Venta de publicidad para las ediciones del Diario.
- Realización de varios trabajos de imprenta como suplementos, flayers de

Para conocimiento de los señores Accionistas, nos permitimos informar mediante gráficos el informe final sobre el estudio de mercado realizado por el área. En la investigación se tomo muestras de todas las edades comprendidas entre los 18 años hasta los 55 de edad. Con respecto al sexo el 59% de los encuestados son de género femenino y el 41% son de género masculino, de igual forma están los porcentajes se encuentran equiparados. Las encuestas fueron comerciantes con un 38% debido a que los días que se realizo el levantamiento de las encuestas eran laborables, seguidamente de amas de casa con un 17%, con un 10% se encuentran los empleados y estudiantes y por debajo de ello están los choferes, artesanos, agricultores, entre otros. El nivel de instrucción en la ciudad de Tulcán es de 57% nivel de secundaria, debido a que un buen porcentaje son comerciantes, el 23% tienen el nivel primario y el 20% obtienen nivel superior.

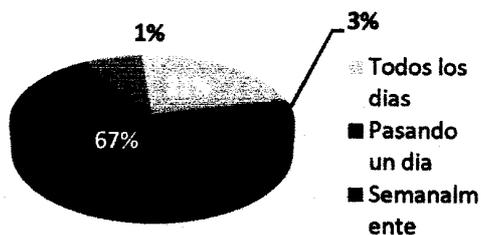
Cabe señalar que este estudio fue realizado por la responsable del área con la ayuda de los pasantes de la Universidad Técnica del Norte, ya que contamos con la colaboración gracias a un convenio que mantenemos con ese Centro de Educación Superior.



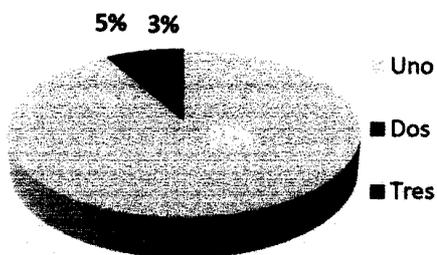
POR QUE



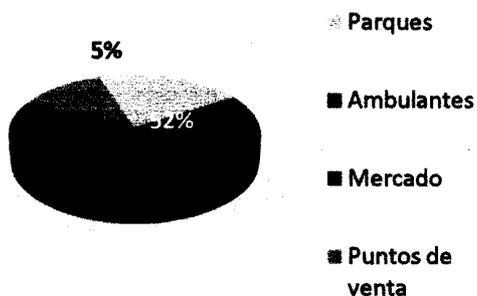
¿Con qué frecuencia?



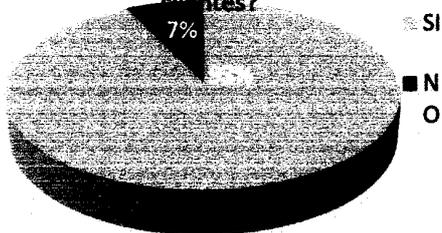
¿Cuántos?



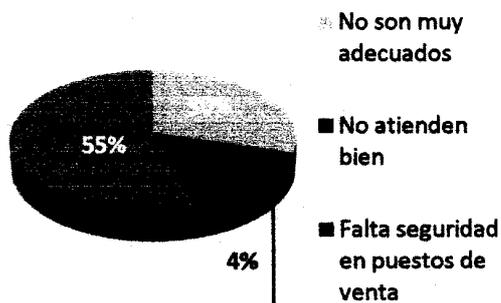
5.- Donde compra el periódico de su preferencia?



6.- Está de acuerdo con los puntos de venta que los medios de comunicación ofrecen a sus clientes?

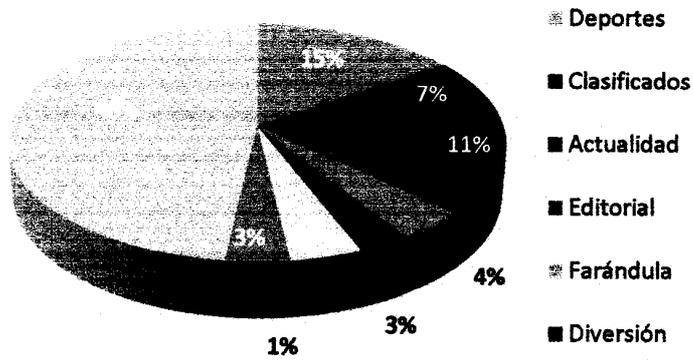


SUGERENCIA

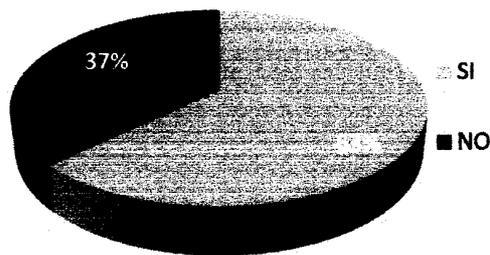


[Handwritten signature]

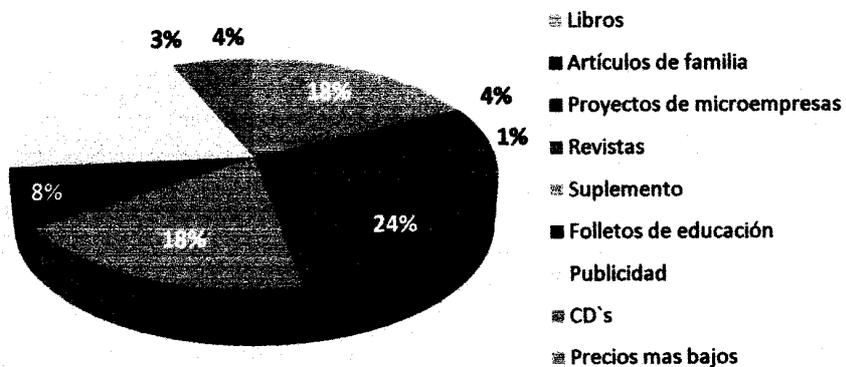
7.-Cuál es la página o sección de su preferencia?



8.- Usted compra suplementos conmemorativos que circulan con los periódicos en fechas importantes?

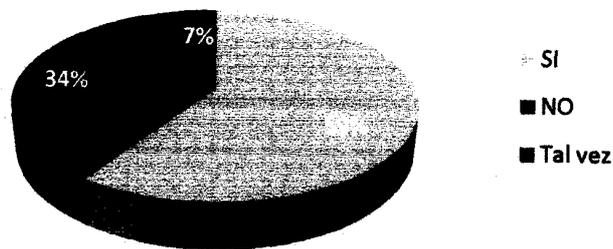


9.- Qué promociones desearía que la prensa escrita le brinde?



[Handwritten signature]

10.- Le interesaría publicitar en el Nuevo Diario?



POR QUE



CIRCULACION

EJEMPLARES

MES	PRODUCCION	OFICINA	QUITO	CANTONES	IBARRA	DEVOLUCION	CARCHI
ENERO	30.488	1395	992	3349	20403	5481	
FEBRERO	27353	1255	896	3012	17345	7275	
MARZO	27678	1395	992	3220	19373	9483	
ABRIL	29579	1305	960	3220	19199	6269	
MAYO	29783	1350	992	3349	18673	7942	
JUNIO	27560	1365	960	3220	16855	6623	
JULIO	25830	1485	992	3324	16573	4891	
AGOSTO	25670	1550	992	3349	16618	7473	
SEPTIEMBRE	24977	1550	960	3220	16698	3924	
OCTUBRE	25928	1550	992	3349	16574	5035	
NOVIEMBRE	24486	1500	960	3141	14111	5741	690
DICIEMBRE	24459	1570	1187	3324	139393	5445	570

TOTAL	323.791	17270	11875	39077	331815	75582	1260
-------	---------	-------	-------	-------	--------	-------	------

RECAUDACION

MESES	IBARRA	CANTONES	TULCAN	TOTAL
ENERO	3.672,54	399,06		4.071,60
FEBRERO	3.224,88	323,46		3.548,34
MARZO	3.234,78	323,46		3.558,24
ABRIL	3.558,24	329,40		3.887,64
MAYO	3.869,08	264,53		4.133,61
JUNIO	4.010,28	404,11		4.414,39
JULIO	3.949,56	436,77		4.386,33
AGOSTO	3.965,20	415,61		4.380,81
SEPTIEMBRE	3.974,40	423,43		4.397,83
OCTUBRE	3941,28	408,71		4.349,99
NOVIEMBRE	3364,67	341,32	51,52	3.757,51
DICIEMBRE	3314,30	402,96	99,59	3.816,85
SUMAN:	44.079,21	4.472,82	151,11	48.703,14

PRODUCCION: MATERIA PRIMA

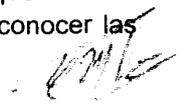
ARTICULO	ADQUISIC.	CONSUMO	MENSUAL	DIARIO
PLACAS	12.500	12070	1005	33
PAPEL PERIODICO	2250 resmas	2348 resmas	195 resmas	6.5 resmas
TINTA NEGRA	250	222	16	0.55
WAYPE	1527	1746	145	4
ACTIVADOR	22 pomas	22 pomas		
ESTABILIZADOR	22 pomas	17 pomas		
TINTA PROCESO	24 set	24 set		
PLACAS CTP	20 rollos	14 rollos		

Otros: Solución fuente, fast orange, tonner (4), carton, aditivos AF, moletones, mantillas, guantes gráficos, cinta pH, esponja gráfica

METAS Y OBJETIVOS:

- Integrar los progresos de la Tecnología y Comunicación (TIC) al progreso administrativo y de servicio de Diario. Y actualizar a los empleados en el empleo de las mismas.
- Mejora la operatividad y resultados de los servicios informáticos.
- Mejorar la presentación y el cuidado de la infraestructura
- Socializar el empleo y aprovechar los servicios del internet en los procesos de exploración y de información.

- Capacitar al recurso humano encargado de la administración y operación de las herramientas informáticas.
- Fortalecimiento de la página WEB del diario, para que sea una herramienta proactiva y útil
- Capacitación del personal para los procesos de exploración y manejo de la maquinaria nueva
- Implementar el sistema informático integrado y un cableado estructural, ya que el actual no es el adecuado
- Elevar la calidad de presentación del diario, mediante la innovación y mejoramiento de los currículos de los diferentes segmentos.
- Mejorar la calidad de proceso para la elaboración del diario.
- Dar una mejor imagen corporativa hacia la sociedad.
- Brindar seguridad y confianza en sus publicaciones.
- Organizar y ejecutar programas, cursos, seminarios para los trabajadores en el campo de periodismo, diseño, etc.
- Establecer incentivos para lograr un mejor desempeño laboral.
- Rediseño de los espacios publicitarios existentes.
- Evaluación de las actividades de los empleados.
- Mejorar los canales de distribución dentro de la ciudad y fuera de ella para lograr una mayor eficiencia. Cambiar su canal de distribución adecuándolos a las necesidades de los consumidores y en los puntos de venta especificados en la investigación de mercados
- Establecer y conocer con precisión los nichos de mercados con los que estamos trabajando y con los que nos proyectamos en un futuro trabajar.
- Elaboración de una base de datos actualizados para conocer a cada uno de nuestros clientes con los que trabajamos como también sus necesidades.
- Crear convenios con empresas organizadoras de eventos y optimizar la publicidad por medio de alianzas estratégicas con empresas reconocidas.
- Establecer estrategias para lograr cambios en la manera de presentar la información para que se preste más atención a la lectura. Concienciar de una manera masiva la importancia de saber leer; Alcanzar una mejor participación de la población del problema de la falta de Cultura lectora
- Conocer de mejor manera las necesidades de los clientes para que nuestro diario se adapte a ellas. Realizar un sondeo de información para conocer las necesidades de los consumidores.



- Invertir en investigación y desarrollo para mejorar constantemente nuestro bien y servicio. Destinar un porcentaje de las ventas para investigar constantemente el mercado, para que nuestro producto este acorde a las necesidades del momento.
- Conformar el Consejo Editorial quien dará lo lineamientos en forma semanal para la edición del Diario.
- Socializar con los Articulistas colaboradores del Diario, con el objeto de establecer normas para la optimiza
- Contratación de agente vendedor para venta y procesamiento de placas en Imbabura y Carchi, a porcentaje y de acuerdo a los resultados.

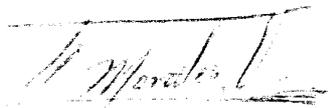
Nuestra gestión no ha sido nada fácil, ya que hemos tenido que enfrentarnos a una serie de dificultades, de las cuales hemos salido debido a nuestra constancia y nuestro espíritu de lucha y entrega. Se ha cumplido con las metas que fueron propuestas para estos dos años de gestión y queda un camino largo por recorrer, ya que se trata de un proceso que tendrá sus frutos, siempre y cuando todos quienes hacemos la Compañía, sean partícipes y cumplan a conciencia con su cometido, dejando a un lado intereses individuales que más bien la hacen daño y nos conducen al fracaso.

Agradecemos a ustedes señores Accionistas por la oportunidad que nos han brindado de estar al frente de tan importante empresa, que como dijo un cliente "estos es una mina de oro", de lo cual estamos muy de acuerdo, ya que solo se requiere de trabajo, lealtad, entrega, confianza de invertir y mucha colaboración.

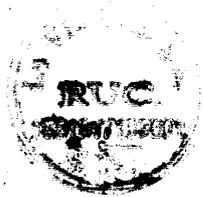
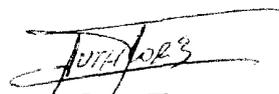
También agradecer a los señores miembros del Directorio por su colaboración y respaldo, así como también nuestra gratitud a la Ing. Greys Herrera, Comisaria de la compañía por su permanente apoyo, a pesar de sus múltiples ocupaciones personales.

Hasta aquí nuestra informe. Gracias señores Accionistas.

Ibarra, 9 de abril de 2011



Arq. Francisco Morales
Presidente

Tgla. Ruth Flores
Gerente General

