

Informe de la Administración a la Junta General Ordinaria de Accionistas por el año 2012

En el 2012, al igual que los dos años anteriores, la economía ecuatoriana tuvo una gran inyección de liquidez, lo cual junto al enorme gasto público, hizo que las empresas de consumo y bienes mantengan un crecimiento sostenido.

En lo político, el Gobierno mantuvo su distancia y crítica a los medios de prensa privados, endureciendo su posición de no pautar comercialmente en los mismos. Los diarios Metro mantuvieron su posición de ser diarios apolíticos.

Algunas cifras macroeconómicas del Ecuador en el 2012:

- Inflación (según el INEC) 5.11%, 5.5% inferior que la del 2011.
- Reserva internacional de libre disponibilidad: bajó en un 16%, llegando a 2.483M de dólares frente a 2.958M del 2011.
- Riesgo país bajó en un 17%, ubicándose en 703 puntos (846 en 2011).
- Desempleo (según INEC) 5.04%, 1% menor al del 2011 (5.07).
- Tasa activa de interés 8.17% promedio.
- Tasa pasiva 4.53%.
- Exportaciones 23.847 millones de dólares, 6% mayores al 2011.
- Importaciones 25.196 millones de dólares, 3% mayores al 2011.
- Balanza Comercial: \$ -1.349 millones de dólares (frente a -1.963 del 2011)

METRO ECUADOR EN EL 2012

A continuación me permito hacer un pequeño resumen por departamento de lo más destacado en el año.

CIRCULACIÓN:

Se contrató a partir de marzo a un Gerente de Distribución y Logística en Guayaquil, para que sea el responsable de la relación con la imprenta, proveedores externos, control de calidad, circulación en puntos calles y promotores a nivel nacional. De igual manera se encarga del control de costos de producción Nqn Green y de cuidar el Margen de Utilidad de los mismos.

Se logró mejorar la comunicación en la cadena de valor dentro de la Logística, por lo que se mejoró los tiempos de distribución y se minimizaron los errores o novedades en activaciones BTL y samplings.

REDACCIÓN:

Durante el 2012 Metro Ecuador enfrentó varios cambios en la Redacción por cuanto salieron el Editor Nacional y el Editor en Jefe de Quito, Christian Llerena, quien venía desempeñándose con Sub Editor, fue ascendido como Director Editorial. La mejora del departamento desde que hubo estos cambios ha sido notable.

Se lograron solucionar varios problemas internos en las redacciones y se elaboró el primer Manual de Redacción, el mismo que sirve para ordenar horarios, procesos e intercambios de



información entre las redacciones de Quito y Guayaquil. Estos procesos son vitales ya que evitan atrasos y costos adicionales.

Se logró una interacción para trabajar en conjunto con los departamentos de ventas y distribución. Con Ventas se elaboró un Calendario de Productos Especiales para que estos sean preparados con la debida anticipación. Con Distribución se preparó un Manual de Procedimientos y Horarios para la entrega de los diarios de acuerdo al paginaje y color.

Se empezó a elaborar un manual de estilo propio de Metro Ecuador, que debería estar listo para el primer trimestre del 2013.

Se creó para la web de Metro un departamento independiente, con un editor web y un diseñador. El cambio se notó de inmediato y mejoró la respuesta de los lectores con más visitas e interacción.

Se ha logrado hacer más participativa la Redacción con reuniones de alto nivel con diplomáticos, políticos y empresarios.

MERCADEO:

En Marzo se lanzó Metro In Space, con la promoción mundial de enviar a un lector al espacio. Esta actividad de casi dos meses generó mucho ruido con cobertura de otros medios (televisión, radios y prensa) e incluso generó una entrevista de la CNN a la ganadora de Ecuador. Tuvimos 792 participantes y 35.420 votos en la página web. El concurso fue auspiciado por Directv.

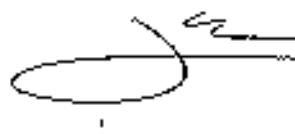
Realizamos por tercer año consecutivo, de noviembre a diciembre, en Quito, el Metrokaraoke 2012, con 16 agencias invitadas por ciudad y clientes directos (más de 130 asistentes cada noche). La INMA (International Newsmedia Marketing Association), premió al Metrokaraoke como ganador de la categoría de "Ventas de Publicidad y Retención de Clientes", en el Congreso Mundial de la organización, siendo el único diario ecuatoriano en obtener un premio.

Por tercer año consecutivo participamos en el Metro Photo Challenge con casi 6.000 fotografías inscritas y con el auspicio de Copa Airlines.

En Quito se realizó el 31 diciembre, por primera vez en el Sur de la Ciudad de Quito, la trigésima primera Edición del Concurso de Años Viejos, con el auspicio del Municipio de Quito y otras empresas. Tuvimos una asistencia de público calculada en 800.000 personas.

VENTAS:

En el 2012, el Departamento Comercial tuvo un monitoreo más técnico, se implementaron los conceptos aprendidos en el segundo módulo del Sales Academy, los cuales nos ayudaron para conocer a profundidad el desempeño de las ejecutivas de venta y el rendimiento de las carteras asignadas a cada una de ellas, se puso en marcha, en su totalidad, nuevos KPIs, con el objetivo de potenciar la información que se genera nuestro CRM (adpoint), por ejemplo: índice de clientes activos, inactivos, perdidos, nuevos, entre otros. Con esta información las



Direcciones Comerciales tienen más elementos para preparar las estrategias de ventas que conducen a crecimientos sostenidos y de largo plazo.

Se mantuvo la misma línea comercial de ofrecer varios productos publicitarios no tradicionales, esta estrategia hizo que nos despeguemos de la competencia en cuanto a la propuesta de valor agregado, lo cual hizo que terminemos el año como el tercer diario del país en cuanto a ventas.

En el mes de Abril los Gerentes Comerciales de Quito y Guayaquil se graduaron con altas calificaciones en el Metro Sales Academy, en este último módulo se abordaron temas sobre liderazgo y coaching, una vez finalizado este diplomado, se procedió a ascender a los gerentes a Directores Comerciales, sobre estos nuevos cargos se delegaron nuevas responsabilidades: proyección de presupuestos, control de gastos y planificación.

En el 2012 iniciamos la planificación estratégica para la circulación diaria de Metro en Cuenca, que este es el producto más atractivo para generar ingresos adicionales en el 2013, la publicación del diario en las tres principales ciudades del país nos ayudará a incrementar la participación de mercado y a incrementar tarifas.

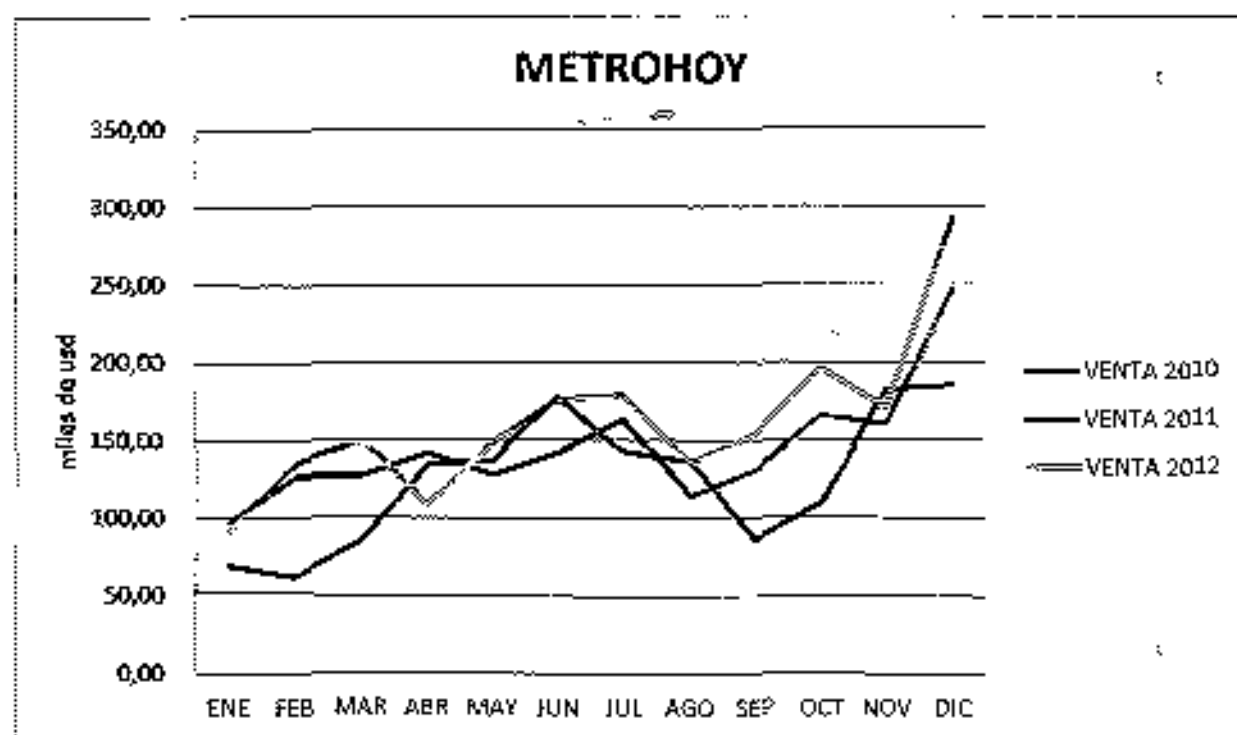
MERCADO PUBLICITARIO ECUATORIANO EN EL 2012:

- De acuerdo a Infomedia Ibope el mercado de prensa del 2012 tuvo un crecimiento en relación al 2011, del +13.8%.
- El principal inversor en la categoría de Prensa son las Instituciones Públicas con el 24% del total.
- El Mercado publicitario en general creció un +11,5%, con respecto al 2011. Radio creció un +10,6%, la Televisión creció +13.3%, los Suplementos +1,4% y las revistas decrecieron 1%.
- El Market share 2012 de publicidad fue de la siguiente manera: TV 62%, Prensa 22% (1% más que en el 2011), Radio 5%, Suplementos 4%, Revistas 4% y Vía Pública 3%.
- De acuerdo a Infomedia Ibope, en inversión en dólares, en el 2012, Metro Ecuador subió del quinto lugar del año anterior al tercer lugar con el 7.6% del Market Share. El Comercio y El Universo empataron en el primer lugar con el 29.57%. El Extra bajó al cuarto puesto con el 7,0%, Hoy tuvo el 4,4%, El Diario 4.2% y El Telégrafo el 3.8%. En la medición constan 18 diarios.
- Es importante comentar que el logro de estar en el tercer lugar luego de sólo diez años en el mercado ha sido destacado por agencias de publicidad y clientes y se ha convertido en una importante herramienta de ventas.



RESULTADOS METROHOY EN EL 2012:

- Las ventas de Metrohoy del 2012 llegaron a \$ 1.938M frente a \$ 1.826M de presupuesto, 106,1% de cumplimiento.
- Metrohoy en relación al 2011 (ventas por 1.741M) creció un 11% y en relación al 2010 (ventas por 1.506M) creció un 28,7%.



Creo indispensable señalar públicamente el reconocimiento al trabajo realizado por todo el personal de ejecutivos, empleados y trabajadores que han logrado posicionar al diario como el tercero del país.

ANÁLISIS DE ACTIVOS

1. ACTIVOS CORRIENTES

EFFECTIVO

El saldo de efectivo al cierre del ejercicio se ve incrementado, en comparación al año 2011, principalmente por un pre pago de la agencia delta y del anticipo recibido por el Municipio de Quito para la preparación de la actividad de Años Viejos 2012, las obligaciones contraídas con proveedores por esta actividad en su mayoría fueron canceladas durante el 2013.

En relación al flujo de caja durante el 2012 se obtuvieron prepagos aproximados por USD 200.000, la cobranza normal de clientes fue inferior al año 2011 dado al aumento de los días de rotación de cartera de 12 a 22 días. A pesar de esta situación la compañía ha logrado cancelar deudas normales del año 2012, las del año 2011 y anteriores, logrando reducir su deuda al cierre del año 2012, manteniendo actualmente sólo deuda corriente y en el caso de los principales proveedores (Edimpres, Prodedim, MISA y Papeles Bio-Bio) una deuda negociada y pagadera de acuerdo a vencimientos acordados con dichos proveedores.

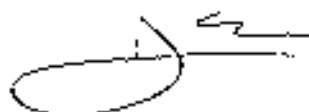
La principal tarea de la administración es mantener durante el año 2013 deuda corriente y normal sin atrasos, para lo cual se están tomando acciones en relación a la reducción del crédito otorgado a clientes para lo cual el área comercial ofrecerá algunos beneficios (descuento pronto pago, bonificación de espacios, entre otras), adicionalmente se espera conseguir durante el año un monto superior de prepagos con clientes. En relación a los proveedores se está negociando con el nuevo proveedor de papel obtener una línea de crédito de aproximadamente USD 120.000 para cancelar a 90 días del embarque del papel y no pre pagar como se está haciendo actualmente. Como resultado de estas acciones se espera al cierre de 2013 lograr una posición de caja muy superior a la actual y no mantener deuda vencida, principalmente con los mayores proveedores.

DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS

La principal composición de este rubro está dado por las cuentas por cobrar corrientes a clientes netos de las provisiones de incobrables establecidas según la política de la compañía. La rotación de cuentas por cobrar en promedio es de 22 días y la provisión de incobrables generada en el año 2012 es de USD 24.000. La administración está tomando las acciones necesarias para mejorar la rotación de cuentas por cobrar, así como también contratar los servicios de una empresa de cobranza judicial reduciendo así el impacto de incobrabilidad para el año 2013.

DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS

Básicamente se compone de cuentas por cobrar a las empresas relacionadas Pub-Quitsa y Diunesa, por traspasos de flujo (necesidades de caja), cobro de uso de papel para impresión y otros servicios.



INVENTARIOS

Dentro de este rubro se clasifica el stock de papel periódico a la fecha del cierre, al 31 de diciembre de 2012 corresponde al inventario físico mantenido en la almacenara donde se guarda el papel y algunas bobinas de papel colocadas en las instalaciones del proveedor de la impresión por USD 48.242, adicionalmente se contabiliza en este rubro un total de USD 36.237 correspondiente a la importación de papel embarcada la última semana de diciembre que está en tránsito hacia el país.

Se hace notar el crecimiento respecto al año 2011, esto en razón de la decisión de la administración a fines del año 2011 de mantener durante el 2012 y años siguientes al menos un stock equivalente a 2 meses de producción

SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS

Se han registrado bajo este rubro gastos pagados por anticipados que tienen uso en el año 2013, además del registro cuentas por cobrar a los empleados.

ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES

Se mantienen dentro de este rubro los saldos de créditos tributarios por retenciones efectuadas por nuestros clientes (retención de la fuente del 1% y retención de IVA 70%) ya que Guirasa no es empresa del tipo "contribuyente especial". Además se registran los créditos por IVA de compras habituales, servicios y materia prima papel. Se incluyen también los anticipos por impuesto renta cancelados durante el año 2012 y el crédito por impuesto a la salida de divisas en la compra de papel a proveedor en Chile.

La administración estima hacer las consultas tributarias pertinentes a modo de subir a la categoría de contribuyente especial, de manera de que no se nos hagan más retenciones por nuestros servicios publicitarios, dejando de acumular dichos créditos. Además se verá la posibilidad de recuperar con el SRI algunos de estos créditos a favor de la compañía.

2. ACTIVOS NO CORRIENTES

MUEBLES Y EQUIPOS (NETÓS)

La principal composición de este rubro dice relación con las instalaciones de las oficinas en Quito, lo componen el mobiliario, los equipos de computación y servidores de la compañía.

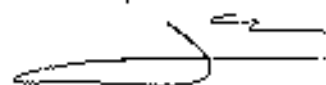
Existe un aumento considerable respecto al año 2011, esto es por la adquisición de algunos equipos nuevos, compra de licencias por software, y la adquisición de un vehículo para el uso del Gerente General de acuerdo a su contrato.

INTANGIBLES

Dentro de este rubro se clasifica el valor de adquisición del software administrativo contable.

ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS

La empresa debe reconocer el impacto de los impuestos diferidos al cierre de cada ejercicio comercial, tanto a nivel de balance como su impacto en el resultado financiero de las compañías. Dichos impuestos corresponden a la diferencia que existe entre la base tributaria



según la ley de la renta y el valor financiero según las Normas Internacionales de Información Financiera (en adelante NIIF). Registrar activos por impuestos diferidos implica reconocer impuesto a la renta por recuperar en ejercicios posteriores.

Para el análisis del Holding Diunesa, los impuestos diferidos reconocidos corresponden principalmente a la diferencia por haber reconocido intereses en las operaciones entre empresas relacionadas y el reconocimiento de los beneficios a empleados (jubilación patronal y desahucio).

ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES

Corresponde a un valor aún por descontar de una deuda por cobrar con la compañía Prodata, quién provee los servicios de internet a través del proveedor de este servicio Milltec.

OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES

La composición de este rubro viene dado por el aporte a futuras capitalizaciones entregado por la empresa a la compañía relacionada Publicaciones Quil S.A.

ANALISIS DE PASIVOS

1. PASIVOS CORRIENTES

DOCUMENTOS Y CUENTAS POR PAGAR

Este rubro se compone de los proveedores habituales, compra de materia prima papel y los servicios de impresión. Las principales deudas al cierre del año 2012 corresponden a:

- ✓ Franquicia y servicios de Metro Internacional
- ✓ Papeles Bio-Bio (papel)
- ✓ Otros proveedores (gastos oficina, honorarios, servicios básicos, canjes, entre otros)

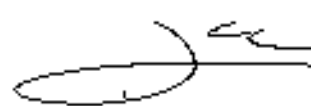
PROVISIONES

En esta clasificación se registran aquellas obligaciones contraídas por la compañía que al cierre del ejercicio no han sido documentadas, no se ha recibido la factura por los servicios contratados y/o por acuerdo con el proveedor serán cancelados y facturados en el año 2013. Las principales provisiones al cierre del año 2012 son:

- ✓ Provisión por servicios de auditoría 2012 facturados y pagados en el 2013
- ✓ Provisión por los costos de actividad años viejos 2012
- ✓ Provisión por bonos de cumplimiento de las diversas gerencias
- ✓ Provisión por comisiones de agencia
- ✓ Provisión por costos de canje

OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES

Dentro de este rubro se clasifican las obligaciones con trabajadores por décimo tercer sueldo y décimo cuarto sueldo, además del registro de la obligación de pago de utilidades a los empleados. Adicionalmente se registran los impuestos y retenciones corrientes del mes por pagar en enero de 2013, los aportes por pagar del empleador, los aporte de los empleados y



sus créditos al IESS. Se incluye también el saldo de remuneraciones por pagar del mes, principalmente las comisiones y bonos devengados del mes pagaderos en enero 2013.

CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS / RELACIONADAS

Dentro de esta clasificación se registran las deudas que se mantienen con la empresa relacionada Publicaciones Quil S.A. y otras cuentas menores.

ANTICIPO DE CLIENTES

Por este rubro se reconocen anticipos de clientes recibidos y que aún no se han liquidado, principalmente por algunos prepagos (agencia Delta) y otros clientes menores.

OTROS PASIVOS CORRIENTES

Se reconoce principalmente la partida por las ventas (principalmente diciembre de cada año) que a petición y por acuerdo con los clientes se procede a facturar y en algunos casos hasta pre pagar, pero aún existen saldo por publicar al cierre de cada ejercicio.

2. PASIVOS NO CORRIENTES

OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS

Dentro de esta clasificación se muestra el saldo de capital más los intereses del crédito obtenido durante el año 2011 con el Banco Pichincha terminándose de cancelar de cancelar en abril de 2014. Para garantizar el cumplimiento de pago de dicho crédito, la empresa entregó en garantía los vehículos de la compañía.

CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS/RELACIONADAS

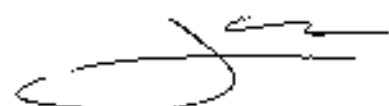
Se mantiene un saldo por cobrar a la empresa Publiquil S.A. y unos saldos menores con accionistas.

OBLIGACIONES EMITIDAS

Se mantiene un saldo por cobrar a la empresa Publiquil S.A., además de algunas deudas con accionistas por uso de publicidad por acuerdos de años anteriores.

PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS

A partir del año 2011 y por disposición de la Superintendencia de Compañías del Ecuador, todas las empresas supervisadas por esta institución deberán presentar información anual bajo NIIF. De acuerdo con la NIC 19 los costos por beneficios a empleados deben reconocerse cuando se devengan, independiente del momento del pago. La compañía debió contratar los servicios de la empresa Servicios Actuariales y de Consultoría Actuarial Cía. Ltda., en función que la norma exige que los cálculos actuariales sean preparados por una empresa externa, independiente y experta en el tema.



Los montos mantenidos en este rubro corresponden a las provisiones por Jubilación Patronal de acuerdo a la ley y las Bonificaciones por Desahucio de acuerdo a lo establecido en el Código del Trabajo.

PASIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS

Se reconocen de acuerdo a las NIIF, aquellas partidas que por una diferencia temporal entre la base tributaria y la contable, generaran en el futuro un mayor impuesto a pagar o en su defecto menores devoluciones o créditos a favor de la compañía, en la medida que se recuperen los activos o se liquiden los pasivos que generan estas diferencias.

ANALISIS DE PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS

CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO

Este rubro corresponde al capital suscrito y pagado por los accionistas, y al autorizado y registrado en la Superintendencia de Compañías del Ecuador.

APORTE DE SOCIOS A FUTURAS CAPITALIZACIONES

Se mantiene una diferencia que aún no se ha autorizado, para aportes a futuras capitalizaciones.

RESERVAS

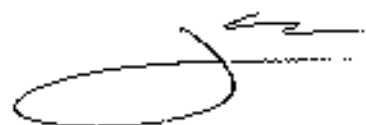
Corresponde a lo determinado por la Ley de Compañías del Ecuador, se requiere que al menos el 10% de la utilidad líquida anual se constituya como reserva legal.

RESULTADOS ACUMULADOS

A partir del año 2011, la debe presentar EEFF bajo NIIF, producto de la adecuación de los saldos contables bajo NEC y transformación a NIIF, se debieron reconocer variados ajustes que para los años anteriores al 2012 estos ajustes afectan al patrimonio de la compañía. Los principales ajustes producto de la aplicación de las NIIF tienen relación con:

- ✓ Reconocer intereses producto de las transacciones entre las empresas del Holding (traspaso de flujo, facturación relacionada)
- ✓ Reconocer resultados en la empresa inversionista y ajustar el valor de la inversión a valor justo
- ✓ Reconocer y registrar impuestos diferidos
- ✓ Reconocer y registrar jubilación patronal y desahucio

Adicionalmente se mantienen los resultados reales acumulados de ejercicios anteriores.



ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS

INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

Dentro de esta categoría se reconocen los ingresos provenientes de las ventas de los servicios de publicidad, productos especiales, a su valor razonable sean estos cobrados o por cobrar, netos de las rebajas por descuentos comerciales y de las notas de crédito del período. Se reconocen además los ingresos facturados por los contratos de canje de acuerdo a las pautas publicadas de la contraparte.

COSTO DE VENTAS Y PRODUCCION

El costo de venta y producción incluye aquellos rubros relacionados con la producción de nuestros servicios de publicidad:

- ✓ Costos de consumo, almacenaje y transporte de papel
- ✓ Servicios de impresión del periódico
- ✓ Costos adicionales por actividades especiales (venta no Green)
- ✓ Costos y remuneraciones del personal de Diseño y Editorial
- ✓ Costos y remuneraciones del personal de Distribución

GASTOS DE VENTAS

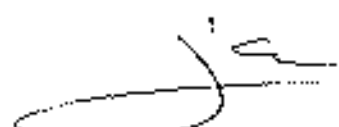
Los gastos de ventas corresponden principalmente a los relacionados con la comercialización de nuestros servicios publicitarios, costos y gastos de la promoción de nuestra marca y productos y las comisiones y/o bonificaciones acordadas con las agencias de publicidad, se compone de:

- ✓ Remuneraciones del personal comercial, ejecutivos de venta y directores
- ✓ Comisión y bonos de cumplimiento
- ✓ Remuneración del personal de marketing y diseño comercial
- ✓ Gastos de promociones, campañas, estrategias comerciales, posicionamiento de marca, actividades externas
- ✓ Comisiones y bonificaciones con agencias de publicidad

GASTOS DE ADMINISTRACION

Los gastos de administración y ventas se reconocen en el período de acuerdo a lo devengado, es decir cuando se conocen en función de los acuerdos con proveedores. Corresponden principalmente a:

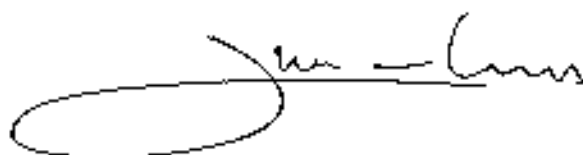
- ✓ Remuneraciones del personal administrativo financiero
- ✓ Costos de servicios básicos
- ✓ Impuestos, tasas, contribuciones
- ✓ Depreciaciones de los activos de la compañía
- ✓ Gastos legales, asesorías y abogados
- ✓ Intereses, multas y otros pagos a entidades fiscales y del Estado
- ✓ Provisión de cuentas incobrables
- ✓ Costos de jubilación patronal y desahucio
- ✓ Amortización de intangibles
- ✓ Uso de canjes



GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros corresponden principalmente a aquellos desembolsos efectuados en función de la obtención de recursos frescos en el mercado financiero, así como también los pagos a proveedores por el aplazamiento en pago de deuda corriente, a saber:

- ✓ Intereses devengados por créditos en Banco Pichincha
- ✓ Pago de intereses por mayor plazo de pago, proveedor de papel e impresión
- ✓ Gastos ordinarios por mantención y uso de cuentas corrientes

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized 'S' or 'J' shape followed by a horizontal line and some additional scribbles.