

Guayaquil, Marzo 01 del 2008

Señores Miembros de la  
**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS  
DE C.A. EL UNIVERSO**  
Ciudad.

De mis consideraciones:

En cumplimiento de la resolución pertinente de la Superintendencia de Compañías, someto a vuestra consideración el siguiente informe de labores, correspondiente al ejercicio económico que terminó el 31 de Diciembre de 2007.

## **INFORME ANUAL DE LABORES DE LA GERENCIA GENERAL**

### **I.- Consideraciones de carácter general**

1. La economía ecuatoriana en el 2.007 ha evolucionado en forma coincidente con el primer año del nuevo Gobierno. La confrontación política, un año electoral y la incertidumbre en los principales agentes económicos, impidieron aprovechar una serie de elementos positivos en el entorno económico, que de utilizarse adecuadamente habrían permitido obtener resultados económicos mucho más favorables de lo que realmente fueron.
2. En primer lugar, una coyuntura internacional con altos precios del petróleo, que han posibilitado importantes recursos adicionales, tanto para el presupuesto estatal como para la liquidez en general de la economía. Mientras en el 2.006 el precio del barril de petróleo promedió los \$55, en el 2.007 el promedio fue de \$62.
3. En segundo lugar, la participación de los ingresos fiscales en el reparto de las regalías petroleras, con los cambios legales y por decretos ejecutivos, el Gobierno ha recibido ingresos muy por encima de su participación en años anteriores. La administración del bloque 15, antes en manos de la empresa

Occidental, es otro elemento que ha permitido nuevos ingresos.

4. En tercer lugar, las remesas enviadas por los ecuatorianos que trabajan en el exterior, llegarían a los 3.000 millones de dólares, un monto récord en los últimos años.
5. En cuarto lugar, la continua depreciación del dólar en los mercados internacionales, especialmente en Europa, han abaratado los productos ecuatorianos de exportación, favoreciendo la venta a esos mercados, en particular de las exportaciones no petroleras.
6. Por otro lado, en el ámbito político y social, el Gobierno ha gozado de un amplio apoyo popular, sin mayores contrapesos políticos, la oposición inicial en el Congreso fue vencida, se convocó a consulta popular y se eligió una Asamblea Constituyente conforme a los planes del Gobierno.
7. Así, el Gobierno contó en el 2.007 con un conjunto de variables que posibilitaban la aplicación de una política económica para impulsar un verdadero desarrollo económico y social del país. Sin embargo, el real desempeño de la economía en el año transcurrido nos dice que no se aprovecharon estas favorables circunstancias.
8. La inflación de precios al consumidor, terminó en el 2.007 con un índice anual de 3,32%, algo superior a lo inicialmente previsto por el Gobierno y superior a la observada en el 2.006 (2,87%); pero aún manejable gracias a la dolarización de la economía.
9. A pesar de las amenazas iniciales de incumplimiento, el pago oportuno de la deuda externa ha permitido que el país continúe con líneas de crédito externo abiertas; a pesar de ello, el riesgo país aumentó de un promedio de 570 puntos en el 2.006 a un promedio de 650 puntos en el 2.007. La Reserva Monetaria, base del sistema monetario del país, experimentó un crecimiento, ya que cerró en el 2.007 con 3.481 millones de dólares, frente a una cifra de 2.023 millones a finales del 2.006

10. En lo que respecta al comercio internacional, gracias a las exportaciones petroleras la balanza comercial del 2.007 es positiva, con un saldo aproximado de 1.300 millones de dólares, similar al resultado del 2.006. Pero si no se considera el petróleo y se analiza sólo el comercio no petrolero, el deterioro es significativo, ya que el déficit en la balanza comercial no petrolera pasa de aproximadamente 3.800 millones de dólares en el 2.006 a cerca de 4.200 millones en el 2.007.
11. El crecimiento de la economía en el 2.007 no cubrió las elevadas expectativas iniciales del Gobierno, lográndose al final un crecimiento del PIB de tan sólo 2.6%, que es el más bajo desde la dolarización de la economía y también uno de los más bajos en América Latina, mientras que nuestros vecinos Colombia y Perú estarían creciendo a tasas entre el 6% y 7% anual. Con esto, el PIB a precios corrientes, alcanzaría los 44.500 millones de dólares y el PIB per cápita habría pasado de \$3.088 en el 2.006 a \$3.270 en el 2.007.
12. En cuanto a la inversión en publicidad, la distribución de la torta publicitaria del Ecuador, tuvo el siguiente comportamiento:

(Valores en miles de dólares)

<b>Medios</b>	<b>2.006</b>	<b>2.007</b>	<b>Crecimiento</b>
Televisión	145.385	149.930	3.1 %
Prensa	103.949	103.387	-0.5 %
Radio	15.947	19.621	26.6 %
Revistas	15.495	16.330	5.4 %
<b>Total</b>	<b>280.776</b>	<b>289.268</b>	<b>3.0 %</b>

El crecimiento del total de la torta publicitaria en el 2.007, fue congruente con el crecimiento de la economía; mientras que en el sector de la Prensa mas bien hubo una ligera contracción.

13. La inversión extranjera directa en el 2.007, se estima en unos 600 millones de dólares; una cifra relativamente pequeña si se compara con los 7.000 millones de dólares que habría recibido en el mismo año nuestra vecina Colombia. Mientras tanto, buena parte de los recursos fiscales del Ecuador han alimentado mas bien una política expansiva de los subsidios, los mismos que en el 2.007 han alcanzado los 4.000 millones de dólares. Así mismo el gasto en sueldos y salarios del sector público se estima creció aproximadamente un 23% en el año de análisis; por lo que este egreso llegaría a 3.500 millones en el año, frente a cerca de 3.000 millones de dólares destinados a inversión.
14. Finalmente, un nuevo año electoral y la permanente confrontación política, sumados al menor dinamismo de la actividad privada y la consecuente pérdida de empleos, dibujan un panorama poco alentador para el futuro de la economía y la solución de los problemas sociales en el país.

## **II.- Comparación de los objetivos previstos con el cumplimiento real alcanzado.**

1. En lo que respecta a la venta de publicidad en el diario El Universo, el presupuesto para el año 2.007 preveía, un 5,4% de crecimiento con respecto a la venta real del 2.006. Al final, sólo se logró un crecimiento del 4.4%; esto es 1% menor a lo previsto. Las tarifas publicitarias se modificaron una sola vez en el año y en porcentajes cercanos a los presupuestados.
2. El volumen de ejemplares de El Universo, vendidos en el 2007 fue 1.5% menor al número de ejemplares vendidos en el año 2.006; pero los dólares recibidos por la venta de periódicos fue ligeramente superior, concretamente en 0,2%.
3. Al final, el valor de las ventas conjuntas de ejemplares y publicidad de El Universo realizadas en el 2007, fueron 1,5% menores a lo inicialmente presupuestado, pero 3.1% más altas que lo realizado en el año 2.006.

4. En el 2.007 el valor de la venta de productos optativos, sólo alcanzó la mitad de lo inicialmente presupuestado y representó un 75.8% de lo que se logró vender en el año 2.006. Se entregaron ocho productos a lo largo del año. En primer lugar, se lanzó un conjunto de 10 libros de "Colección para Educadores II" con un total de 124.558 libros vendidos. El segundo optativo del año fue un set para niños "Aprende Jugando", compuesto de 12 conjuntos y un total de 126.086 unidades vendidas. La tercera entrega fue otro set para niños "Mis Animales Favoritos", colección de 15 animales, se vendieron solamente 148.700 unidades. Luego se realizaron dos optativos producidos internamente "Almanaque EL Universo" y una revista sobre "Narcisa de Jesús", se vendieron 5.398 unidades del primero y 13.598 unidades del segundo. Una colección de 12 libros "Grandes Maestros de la Pintura" constituyó el sexto optativo, se vendieron 119.850 unidades. A continuación, con el Auspicio de Diario Súper se lanzó un optativo de carácter popular, consistente en una colección de 16 libros sobre "Historia de la Humanidad", se vendieron 159.080 libros. Finalmente, se entregó una colección de 12 libros "Grandes Personajes Para Niños" de los cuales, hasta finales de Diciembre se habían vendido tan sólo 67.253 ejemplares.
5. En lo que respecta al Diario Familiar "Súper", las ventas, tanto de ejemplares como de publicidad, mejoraron en el 2.007, habiéndose cumplido con el 86% de lo presupuestado para el año y con respecto al 2.006 un aumento del 9% en el valor total de las ventas.

### **III.- Cumplimiento de las disposiciones del Directorio y Junta General de Accionistas.**

1. Las disposiciones emanadas de la Junta General de Accionistas, han tenido cabal cumplimiento por parte de la Gerencia General.
2. De igual forma, se viene cumpliendo con las disposiciones emanadas del Directorio y en todos los actos y contratos se observan las respectivas disposiciones estatutarias.

#### **IV.- Principales aspectos administrativos, laborales y legales.**

1. Con la finalidad de que en la Plataforma de Ventas, toda la información del Sistema pueda clasificarse por Compañía e implementar los modelos de negocios correspondientes a cada una de las Filiales del Grupo Empresarial, en el 2007 se realizó el proyecto para el manejo multiempresa en la Plataforma de Ventas.
2. En el transcurso del año 2.007 y con el objetivo de optimizar los procesos de la empresa, se avanzó con el proyecto de modernización del Departamento de Servicio al Lector, para convertirlo en una eficiente "unidad de negocios", lo que ha significado todo un esfuerzo de automatización y separación de procesos. Así mismo se organizó la boutique del Club de Lectores de El Universo, mejorando la Plataforma de Ventas para permitir la apertura de una nueva línea de negocios y poder ofertar a domicilio una serie de productos novedosos.
3. El Sistema de Información Gerencial, continuó desarrollándose para incorporar "en línea" con el sistema de plataforma de ventas, por un lado, toda la información de publicidad, y por otro lado, la información de las suscripciones de El Universo.
4. Con la finalidad de acercar, principalmente, la venta y entrega de los Diarios a nuestro canal de voceadores, en el 2.007 se abrieron tres Centros de Distribución en sitios estratégicos de Guayaquil, y un cuarto centro en Durán. Además, en este sentido, se inició una actividad promocional para el canal de voceadores, denominado "Club de Vendedores", la misma que tiene una importante y amplia proyección para la organización. Igualmente, con la finalidad de acercar y facilitar la atención a las Agencias de Publicidad, se montó, en el primer semestre del 2.007, una oficina de servicios en el centro comercial Aventura Plaza, la misma que cuenta con infraestructura técnica y comercial, similar a la existente en la Unidad del Frente.

5. En el Area de Producción, se remodelaron las oficinas de Mantenimiento y Prensa. Así mismo, se efectuaron mejoras en el sistema de distribución de aire comprimido, automatizando controles y reduciendo las fugas del sistema.
6. En lo que respecta a seguridad, se actualizó y legalizó el Reglamento Interno de Seguridad Industrial, así como también se mejoró el sistema de bombeo contra incendios, se amplió la cobertura a otras bodegas y quedaron habilitados los hidrantes del sistema contra incendios.
7. Durante el año 2007, no hubo cuestiones legales de importancia o significación que afecten a C. A. El Universo.
8. La Compañía da estricto cumplimiento a las normas vigentes sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

#### **V.- Análisis de los principales aspectos de Producción y Comercialización.**

1. Conforme a lo planificado, a partir del día 30 de Enero del 2007, se inició la circulación de El Universo con un rediseño total, que pasó de cuatro secciones diarias a sólo tres secciones, con formatos renovados adaptados a las demandas de nuevos espacios de lectura; de nuevas temáticas; de tipografías; de diagramación; y sobre todo del uso del color; en un marco de armonía visual e informativa. El incremento del color obligó a imprimir la sección Vida y Estilo como tiro de adelanto e implementar un tercer turno de trabajo en la Sección de Prensa, sin incrementar la nómina de personal. El test efectuado para conocer la opinión de los lectores respecto a las modificaciones, indica que el rediseño ha provocado diferentes reacciones; pero que al final la mayoría de los lectores acogieron positivamente los cambios realizados.
2. Desde el punto de vista comercial, el rediseño del Diario implicó también un cambio integral en la parte publicitaria, que

posibilitara armonizar lo comercial con lo editorial y noticioso; se rediseñaron los formatos de avisos y se efectuó una cuidadosa modificación del tarifario de publicidad. Al final, los comentarios presentados en los puntos II.1 y II.2, muestran que los cambios no afectaron las ventas de periódicos ni las ventas de publicidad y que nuestros clientes también han asimilado positivamente los cambios.

3. A La tendencia alcista en los precios del papel periódico, que se iniciara en el 2.003 y que ha continuado en el 2.004, 2.005, 2.006 y 2.007, se agrega en éste año, por un lado, la restricción en la oferta de papel proveniente de Chile, que tiene como principal explicación la sequía que se vive en el sur del continente; y por otro lado, la escasez de contenedores en Norte América, que se origina en el comercio con China. Esto ha provocado una continua disminución de los niveles de inventarios de papel periódico en nuestras bodegas, situación que se viene monitoreando en forma constante, para no llegar a niveles críticos.
4. En el 2.007, el promedio de venta de páginas de publicidad bajó en 1.6% con respecto al año anterior; mientras que el promedio de páginas dedicadas a la información, incluyendo la autopublicidad creció en un 4.1%. por lo que, la relación aviso/texto se deterioró ligeramente, al pasar de 26,1% en el 2.006, a 25,0 en el 2.007. En otras palabras, en el 2.007 se cumple exactamente que de cada cuatro páginas del periódico, una es de publicidad pagada y tres de texto y autopublicidad.

#### **VI.- Análisis de la situación financiera consolidada al cierre del ejercicio y de los resultados anuales.**

1. Al 31 de Diciembre del año 2007, el Capital Social Pagado de la Compañía es de 14.290.000,00 dólares y el total del Patrimonio 31.880.277,65 dólares.
2. Las utilidades del ejercicio 2007 antes de participación de trabajadores e impuesto a la renta, ascienden a un monto de \$6.346.333,59.

## **VII.- Propuesta de distribución de utilidades.**

1. Las utilidades netas correspondientes al ejercicio del año 2.007, después de la conciliación tributaria y una vez deducido el 15% de participación de los trabajadores y el impuesto a la renta, ascienden a 4.039.542,77 dólares; y descontando el 10% de la reserva legal, quedan en 3.635.588,49 dólares, monto a disposición de los señores accionistas.

## **IX.- Recomendaciones a la Junta General de Accionistas.**

En el marco de las consideraciones generales expuestas en el punto I y con el objeto de dar cumplimiento al presupuesto de la empresa para el año 2.008, así como la visión de planeación estratégica a mediano plazo, la Gerencia General estimó conveniente poner a consideración del Directorio, lo siguiente:

1. Avanzar con la organización de Unidades de Negocios, Comerciales y de Apoyo, con la finalidad de mejorar el control, optimizar los procesos y lograr tanto la disminución de costos de producción como los gastos de la empresa.
2. Considerar que a pesar del favorable comportamiento de algunas de las variables macroeconómicas del país en el pasado reciente; sin embargo el cambio climático global, por un lado, y la inestabilidad política, jurídica y social, por otro, nos obligan a actuar con cautela respecto a proyecciones e inversiones.
3. Continuar con la estrategia de entrega de fascículos coleccionables, considerando alternar los temas conforme a los diferentes segmentos del mercado y poner énfasis en los de mayor impacto en la circulación. Al respecto, también se recomienda reajustar el número de páginas de los fascículos, para hacer frente a los incrementos de costos.
4. Empezar otras campañas comerciales y continuar con la inserción de otros productos que permitan mejorar la circulación del Diario en otros días de la semana diferentes a

martes y miércoles en que se insertan los tradicionales coleccionables.

5. Evaluar detenidamente cada uno de los proyectos de venta de productos optativos, para ejecutar solamente aquellos que demuestren su viabilidad económica y comercial, en el marco de las cambiantes condiciones de mercado.
6. Frente a una competencia agresiva y las innovadoras tendencias mundiales de la industria, recomendar los procesos e inversiones que nos permitan mantener y mejorar el liderazgo de nuestra empresa, en su negocio tradicional. Por otra parte, analizar y probar iniciativas que nos permitan estar en nuevos mercados, con el propósito de ganar nuevas audiencias, ligadas a la evolución tecnológica.
7. Finalmente, recomendar la compra de una nueva unidad rotativa que nos permita, por un lado, descongestionar la rotativa actual e imprimir las diferentes ediciones del Diario Súper y por otro lado, lograr una impresión comercial competitiva y de buena calidad.

Muy Atentamente,  
C.A. El Universo



Leonardo Terán Parral  
GERENTE GENERAL