INFORME DE GERENCIA AÑO 2010

En cumplimiento con los Estatutos de la Compañía así como de la Superintendencia de Compañías, la Gerencia General pone a consideración y disposición de la Junta General el presente informe donde se da a conocer las actividades más relevantes que se han realizado en el período Enero-Diciembre 2010.

EN REDACCION:

Se implementó una página de servicio a la Comunidad a fin de llegar a lugares donde normalmente no acudían los periodistas y poder dar a conocer temas de interés y necesidades no atendidas, inicialmente se planificó únicamente para hacer cobertura en Totoracocha pero por su buena acogida y por pedido de la ciudadanía se está cubriendo más barrios de la ciudad.

Se mejoró y se refrescó el diseño de la revisa LA PLUMA y la página de SOCIALES del periódico.

Se logró tener una relativa estabilidad laboral en este departamento apoyados por una nivelación y mejora salarial a periodistas, así también se reforzó este equipo con la contratación de un periodista deportivo para fines de semana y la asignación de una periodista para la cobertura de cantones tras el cierre de la Agencia Azogues.

Para una actualización inmediata de información en redes sociales, se proveyó a un grupo de periodistas teléfonos BLACKBERRY subsidiados en costos (equipo y servicio de navegación) esto como un servicio adicional y que ya lo vienen haciendo otros medios de comunicación, también se adquirió una cámara fotográfica que permita mejorar la calidad de las fotografías para la portada de LA PLUMA y una filmadora para la elaboración de trabajos multimedia.

Se recibió una propuesta de Pablo Crespo, Director del Colegio Santa Ana, para la publicación de una revista para Jóvenes. Este proyecto se trabajará para empezar su circulación en el 2011.

EN COMERCIALIZACION:

Se trabajó con productos nuevos y diferenciadores como son los fasciculables, en el año circularon junto con el diario dos de cocina en convenio con Televisión Ecuatoriana TELERAMA, dos en convenio con La Facultad Ciencias de la Hospitalidad de la Universidad de Cuenca , uno de nutrición en convenio con la Dra. Mónica Alvarez, uno de autos en convenio con Televisión Ecuatoriana TELERAMA y uno de SUDAFRICA 2010 propio del Diario, los mismos que ayudaron a incrementar la circulación en algunos casos hasta en el 40%.

Por otra parte se realizó una importante negociación por un año con la empresa Mirasol para circular el producto "Jueves de Autos", se espera se pueda renegociar para seguir manteniendo este producto.

Este año procedimos con el cierre de la Agencia Azogues por costos operativos no compensados; mientras que a finales de año se negocia la apertura de la Agencia en el nuevo Edificio de la Función Judicial, proyectando inicio de operaciones en el 2011.

Los resultados de la Agencia González Suárez no fueron los esperados pues no se ha cumplido con la dotación de recursos planificados en inicio, tales como asignar a esa agencia un periodista y un asesor comercial específicos para la zona.

A mediados de año el Grupo Ortiz rompe relaciones con la empresa afectando en la facturación publicitaria de este grupo; a finales del 2010 se consigue un nuevo acercamiento esperando para el 2011 mejorar la inversión de este cliente en el rubro de publicidad.

En un trabajo conjunto con Distribución se realizó un censo de locales comerciales en las zonas de Totoracocha, Cañaribamba y Monay para categorizar el tipo de comercio y poder hacer propuestas de nuevos productos tales como una guía de compras.

EN DISTRIBUCION:

Se ha hecho esfuerzos en el crecimiento de la circulación, sin embargo este año hemos tenido un decrecimiento sobre todo los días sábados por algunos cambios que se han hecho en la revista PANAS, los mismos que hasta el momento no se logran ajustar arrastrando problemas desde el año anterior por lo que se sugiere conformar un equipo interno que se responsabilice por este producto.

A partir de Junio hubo una baja en la circulación diaria del periódico, que hasta finales de año no se ha logrado recuperarlo, por un sondeo e investigación realizada por el Jefe de Distribución y su equipo de supervisores, esta es una tendencia general de todos los medios, cabe recalcar que únicamente los días que el diario circuló con los fasciculables tenía un crecimiento en algunos casos de hasta el 40% como ya se indico anteriormente.

Se ha logrado consolidar el área de suscripciones con la contratación de dos asesores comerciales, que relativamente han obtenido resultados positivos.

A finales de año se hizo la contratación de un Call Center que tiene como objetivo colocar suscripciones y hacer mediciones de satisfacción a nuestros clientes, se espera obtener resultados luego de los 6 primeros meses de trabajo.

Los vehículos y motos utilizados para el reparto se han tercerizado en su mayor parte, reduciendo los costos de mantenimiento en los que incurría la empresa y sobre todo salvaguardando los de propiedad del diario.

EN MARKETING:

Desde el mes de Enero se trabajó en un proyecto para la edición especial del 12 de abril por los 55 años de vida del Diario, se hizo una excelente campaña de expectativa en diferentes medios como televisión, radio y en el mismo Diario mas una campaña con publicidad BTL como colgantes, afiches, volantes; tuvimos una muy buena colaboración del personal de todas las áreas para obtener como resultado una edición de primera con una innovación en su presentación, para esto contamos con la dirección de un Coordinador de Marketing contratado paralelamente para esta fecha.

Se realiza un sondeo de necesidades y preferencias en el sector de Totoracocha, Cañaribamba, Monay dirigido por el Coordinador de Marketing para reforzar el objetivo de los resultados planteados para la Agencia González Suárez.

Se trabajó para reforzar la marca con un cambio del Slogan del Diario.

EN PRODUCCION:

Se hace la negociación de un CTP cuya llegada se espera para Febrero/2011 y su implementación hasta finales de Marzo/2011, con esta adquisición se optimizará muchos procesos en el área de pre prensa, por lo que se planteará un proyecto para trabajar en dos turnos con el personal de producción, también se logrará mejorar la calidad de impresión del diario.

EN TALENTO HUMANO:

Se realizaron algunos ajustes en el tema de personal y contrataciones, iniciamos con un Control Médico y levantamiento de Fichas Médicas a todo el personal como requerimiento del Ministerio de Relaciones Laborales, planificando dar continuidad anualmente; se regularizó los aportes al I.E.S.S. en rubros como Horas Extras, Suplementarias y Comisiones que anteriormente no se estaban reportando; se elaboró y legalizó el Reglamento de Seguridad e Higiene Laboral y se está trabajando en la actualización del Reglamento Interno de la empresa.

Se trabajó en un importante programa de capacitación Gerencial para mandos medios y directivos, denominado "Sistemas de Gerenciamiento Eficaz" iniciado a mediados de año con importantes resultados especialmente en estilos y herramientas de liderazgo.

EN SISTEMAS:

Se terminó la implementación del sistema Ora°2 quedando pendiente por desarrollar el módulo de Contabilidad de Costos, se adquiere un servidor como preparación para la implementación del CTP

EN NUEVOS MEDIOS:

Se hicieron algunas mejoras en nuestro periódico digital www.eltiempo.com.ec, consiguiendo un importante crecimiento en visitas y publicidad.

Se implementaron ideas innovadoras tomadas del último congreso del INMA al que asistieron dos ejecutivos de la empresa, hablamos de los códigos QR también llamados códigos 2D que se logró implementar uno por cada sección del Diario.

Se estructuro al departamento digital con el nombre de Nuevos Medios y se inició un proceso de selección para la contratación de un Editor Nuevos Medios o Editor WEB.

ORGANIZACIÓN

En diciembre se trabajó en la definición de la Visión, Misión y Valores de la Empresa con proyección de tres años hasta Enero 2014, además por una resolución unánime de los socios de la empresa se decidió encargar la Gerencia General a una persona seleccionada técnicamente con un proceso externo.

Se gestionan dos préstamos: uno por USD 100.000,oo con el Banco Internacional y otro de USD 50.000,oo con el Sr. Fernando Toral C. para el financiamiento de la compra del CTP y para cancelar valores adeudados a dos socios de la empresa.

EN CUANTO AL INFORME ECONOMICO

Se puede observar en el estado de resultados que los ingresos crecieron este año en un 21,61%, pero también los costos y gastos aumentaron en un 20,65 % dejando claro que este año hubo una alza considerable de sueldos decretado por el gobierno, se nivelaron sueldos en algunos departamentos como Redacción, se regularizó ciertas obligaciones en los aportes al IESS como horas extras y comisiones, incrementos que hacen crecer los gastos en la operación de la empresa. Finalmente los resultados dejan una utilidad de USD 60.956,84 valor al que tenemos que deducir la participación laboral y el impuesto a la renta.

Todos los documentos de ingresos y egresos están debidamente respaldados en el departamento de contabilidad, los mismos que se encuentran a disposición de todos los socios.

Por último, quiero dejar constancia que la labor que me ha tocado realizar en estos cuatro años, lo he hecho de una manera muy responsable y honesta, bajo los lineamientos que nuestro Padre sembró en nosotros y que nos ha servido como ejemplo de vida.

A pesar que no han sido años de bonanza y fáciles de manejar por razones conocidas por todos ustedes, he precautelado los intereses de todos los socios y más bien han sido años de un crecimiento moderado de la empresa.

Agradezco a todos y cada uno de ustedes por la confianza brindada hacia mi persona, han sido un pilar fundamental en mi gestión sin ese apoyo no hubiera podido obtener los resultados que se han logrado en estos cuatro años.

MARIA AUGUSTA TORAL CALLE

GERENTE GENERAL

CUENCA, MARZO 28 DE 2011

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS

21 ABR 2011

C.P.A.