

**EDITORIAL LA HORA DE LOJA. EDIHORA CIA. LTDA.**  
**INFORME DE GERENCIA**  
**Al 31 de Diciembre 2014**

**Sres. Socios:**

El presente año, ha sido un período de cambios y decisiones importantes en materia administrativa-financiera, necesarias para un mejoramiento institucional y que al final del mismo podemos reflejar en los resultados obtenidos y que pongo a vuestra consideración:

La liquidez de la compañía ha mejorado, y nos ha servido para cumplir con la mayoría de compromisos con proveedores, instituciones financieras, empleados e instituciones gubernamentales.

A fin de cumplir con las disposiciones gubernamentales respecto a la numeración de los ejemplares de periódico que se producen, se adquirió una numeradora por el valor de \$15.846.24. Adicionalmente, de acuerdo a las posibilidades, se ha realizado la adquisición de varios repuestos para mejorar las prensas, con lo cual se ha mejorado la calidad de impresión.

Durante el presente año, se ha contado con fondos originados por la operación; es decir, por recuperación de cartera y por financiamiento externo a través del Banco de Loja por medio de sobregiros mensuales, Proveedores y Aportes de capital por parte del presidente de la Compañía, Dr. Francisco Vivanco.

No existe una cartera de clientes depurada debido a inconsistencias provocadas por el uso de dos sistemas informáticos y que ha ocasionado que no se puedan presentar saldos reales, se está trabajando en este sentido ya que debemos cumplir con la Dirección Nacional de Registro de Datos Públicos y la Superintendencia de Compañías y el departamento contable procederá a trabajar en este asunto, de modo que podamos trabajar sobre cifras claras.

Igualmente, sucede con los auxiliares de cuentas por pagar en donde se deberá analizar y organizar un archivo adecuado de estas obligaciones y comparar con los informes contables.

En cuanto a saldos de la agencia de Machala, no hemos recibido una Acta de parte de su ex Administrador, donde se detallen los clientes que a la fecha de su cierre hayan quedado adeudando ni existe reporte de recuperación de dichos valores. En la caja de Machala, igualmente hay un saldo que no ha sido entregado.

Los ingresos se redujeron en un 6% respecto al año 2013 a pesar de que fue un año electoral y esto produjo un incremento en las ventas de publicidad en los primeros meses del año 2014, no así en los siguientes meses en los cuales se observa una baja en venta de este servicio. Del monto presupuestado para el presente año, se cumplió un 86%.

Si comparamos el total de ingresos generados por todos los servicios que ofrecemos, se determina que se alcanzó el 90%.

Los costos y gastos totales, se redujeron en un 28% comparado con el 2013. Del presupuesto planteado para este año se ejecutó en un 87%; es decir que aunque se dejó de percibir ingresos, con la reducción de costos y gastos, logrados con un mejor control de los mismos, provocó un resultado positivo.

Para el año 2015, debemos mejorar la gestión del Departamento de Mercadeo; así como diseñar procesos adecuados de control en las áreas de Ventas y Comercialización y de esta manera asegurar que los valores recaudados, lleguen con oportunidad a la Caja de la Compañía.

La Agencia en Zamora, al momento no está auto sustentada, ya que los ingresos generados en esta regional no cubren los costos y gastos que se producen; por ello, considero que el Departamento de Mercadeo debe plantear estrategias que permitan mejorar la presente situación a fin de fortalecer y mantener el prestigio y el mercado ganado en esta Provincia.

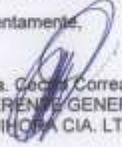
La imagen institucional, ha sido otra actividad por la cual se ha trabajado, haciendo presencia en eventos, readecuación y colocación de vallas publicitarias en distintos lugares de la ciudad. Mejoramos la publicidad del estadio federativo tanto a lo interno como externo, a través de convenios de canje publicitarios con la Federación Deportiva y Liga Universitaria de Loja. Igualmente con la Escuela de Conducción "Conducir".

#### RECOMENDACIONES:

1. De acuerdo a la Norma contable NIC 37, luego de analizar la cuenta por cobrar de EDIHORONEWS, se estima que puede provisionarse un porcentaje por pérdida futura debido a que la Superintendencia ya se pronunció respecto a la disolución y liquidación de esta Compañía y como a lo largo del tiempo la empresa produjo pérdidas, es factible aplicarla.
2. De acuerdo a disposiciones efectuadas anteriormente por la Junta de Socios de la compañía, durante el año 2014, no se realizó la provisión de vacaciones al personal, sin embargo y de acuerdo a recomendación de auditoría, deben realizarse las mismas, ya que aunque tome vacaciones un empleado, en algunos casos es necesario contratar personal ocasional o por otro lado el empleado puede solicitar el pago de las mismas o en otro caso al momento de retiro por renuncia también deben liquidarse estos valores en caso de existir la obligación.
3. Las actuales condiciones y con el avance tecnológico, nos obliga a pensar que debemos mejorar el proceso de pre prensa, utilizando procesadora de planchas CTP, ya que en el país quedamos muy pocas imprentas que hacemos el proceso utilizando películas y más suministros que deben importar exclusivamente bajo pedido. Por ello solicito, basándonos en el resultado positivo obtenido, se considere esta posible adquisición, lo cual significaría una inversión, y por lo cual pagaríamos e 15% de Impuesto a la Renta.
4. Las máquinas de prensa, por sus años de vida útil, necesitan cambio de repuestos que permitan mejorar en calidad de impresión y ofrecer productos nuevos a través de trabajos de imprenta, aprovechando el tiempo no utilizado. Por ello, espero se considere prioritario la compra y contratación de técnicos que sean necesarios para realizar estos trabajos.
5. Igualmente, debemos mejorar las instalaciones de Prensa, adaptando inicialmente ventiladores que permitan minimizar riesgos en salud, seguridad y ambiente con el personal que labora en esta área.
6. Seguiremos fortaleciendo la marca Diario La Hora y por ello se continuará con el proceso de elaboración y colocación de vallas publicitarias en varios puntos de la ciudad, y provincias, por lo que también es importante elaborar material publicitario como camisetas, gorras, stickers, etc. Además, incrementar las relaciones con los diversos medios de comunicación, radiales, televisivos, etc.
7. Patrocinar eventos masivos, participar en actos sociales, a través de los auspicios, hacer presencia en las festividades de los barrios, comunidades, parroquias, cantones, que no se deje ningún evento sin cubrir.
8. Más visitas de mercadeo a la provincia
9. Para el logro de los objetivos estratégicos, se requiere la participación, motivación y compromiso de todo el recurso humano. Por ello, es preciso crear una atmósfera de trabajo apropiada que fomente la participación mayoritaria. Considero se debe crear un calendario de capacitación en todas las áreas de trabajo.

Al concluir el presente informe, que complementa los anteriores que he venido entregando desde que recibí este encargo, quiero agradecer a Uds. por la confianza brindada y a los Sres. Empleados de este medio de comunicación que han apoyado la presente gestión y que en su mayoría han demostrado la buena voluntad y predisposición para colaborar. Espero seguir trabajando en este año venidero, con más afán en pro de conseguir los objetivos y metas propuestas, satisfaciendo con nuestro trabajo vuestras expectativas.

Atentamente,

  
Dra. Cecilia Correa Granda  
GERENTE GENERAL  
EDIFICIA CIA. LTDA.