**EDITORIAL LA HORA DE LOJA. EDIHORA CIA. LTDA.**
**INFORME DE GERENCIA 2015**

Sres. Socios:

Hemos concluido el ejercicio económico 2015, con algunas dificultades económicas que no han permitido cumplir las expectativas y objetivos propuestos, sin embargo los resultados obtenidos y que se detallan a continuación nos permite evaluar la gestión operativa en este año:

**INGRESOS**

| PARTIDAS | TOTAL PRESUPUESTO | | |
|---|---|---|---|
| | PROYECTADO | CUMPLIDO | DIFERENCIA |
| **INGRESOS** | | | |
| **Venta periódico y suscripciones** | 663,000.00 | 667,076.80 | (4,076.80) |
| **Venta publicidad** | 955,405.85 | 727,805.40 | 227,600.45 |
| **Otros Servicios** | 120,000.00 | 40,186.40 | 79,813.60 |
| **Venta Otros bienes** | - | 5,698.29 | (5,698.29) |
| **Otros Ingresos** | 50,728.53 | 19,953.11 | 30,775.42 |
| **TOTAL INGRESOS** | **1'789,134.38** | **1'460,720.00** | **328,414.38** |
| **CUMPLIMIENTO %** | **100%** | **82%** | **18%** |

Los ingresos recibidos fueron cumplidos en un 82% del presupuesto planteado, produciéndose un déficit presupuestario del 18%. Si analizamos cada rubro, se puede determinar que el más afectado fue el ingreso por publicidad donde se observa un incumplimiento del 24% respecto a lo esperado, debido a varios factores relacionados con la crisis general que vive el país, por lo cual los presupuestos tanto en el sector público como privado se han reducido en publicidad, otro punto importante que se debe anotar es la suspensión del contrato de la UNL que se había suscrito por $70.000,00 y por la intervención que es objeto esta Institución, sólo se consumieron $14.000,00. Ante la crisis, los clientes buscan otras formas de publicitar y lo hacen a través de redes sociales. El sector inmobiliario también ha reducido sus publicaciones en vista de una merma considerable en la venta de bienes inmuebles y sector de la construcción. La venta de periódico presupuestada se cumplió en el presente año.

Para el año venidero, se tiene previsto incrementar los servicios que permitan mejorar los ingresos y que compensen el presupuesto planteado. Con el fin de mejorar la liquidez, nos proponemos incentivar la venta de nuestros servicios al contado y a través de sorteos motivar a los clientes que así lo hagan, los mismos que se realizarán en el mes de Junio próximo.

## EGRESOS

| PARTIDAS | TOTAL PRESUPUESTO | | |
|---|---|---|---|
| | PROYECTADO | CUMPLIDO | DIFERENCIA |
| REMUNERACIONES Y OTRAS BONIFICACIONES | 652,084.08 | 608,100.67 | 43,983.41 |
| MATERIALES | 408,600.00 | 318,965.02 | 89,634.98 |
| SERVICIOS BASICOS | 37,200.00 | 28,619.51 | 8,580.49 |
| SERVICIOS GENERALES | 176,700.00 | 224,753.16 | (48,053.16) |
| INFORMATICA Y MANT.EQUIPOS | - | 2,826.44 | (2,826.44) |
| GASTOS FINANCIEROS Y OTROS | 61,560.00 | 129,976.19 | 68,416.19 |
| OTROS GASTOS CORRIENTES | 31,000.00 | 60,188.19 | 29,188.19 |
| DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES | 65,226.72 | 71,941.32 | (6,714.60) |
| COSTOS AMBIENTALES | 30,000.00 | 8,186.85 | 21,813.15 |
| **TOTAL** | **1'462,370.80** | **1'453,557.35** | **8,813.45** |
| **CUMPLIMIENTO %** | **100%** | **99%** | **1%** |

En el presente año, se han realizado algunos ajustes que han permitido la reducción de costos y gastos presupuestados, sin embargo por la meta no cumplida en ingresos, los resultados obtenidos no han sido los esperados.

En cuanto al personal, se han suprimido puestos que no han sido reemplazados sino redistribuidas las funciones similares entre el resto del equipo. Esto se dio principalmente en compaginación, mercadeo y comercialización.

En la producción hay un mejor control del desperdicio de materiales y producción de ejemplares con lo cual se logró un 22% de reducción, respecto a lo presupuestado.

El grupo de servicios generales, se incrementó en 27% de lo presupuestado en virtud de la liquidación del canje publicitario con la Liga Deportiva Universitaria de Loja y el centro Comercial Don Daniel por el alquiler de espacios de promoción de nuestra marca. Para el próximo año, se continuará con los mismos pero con una importante reducción de costos.

Los gastos financieros también tuvieron un incremento del 111% de lo presupuestado, justificado principalmente por la provisión de $80.000,00, correspondiente a la pérdida en la cartera irrecuperable de Machala.

Otros gastos corrientes incluyen los gastos de gestión con funcionarios, personal, clientes, canillitas y distribuidores de periódico en la ciudad y provincia de Loja, articulistas, y colaboradores del Diario, a quienes se atiende anualmente con estímulos en fechas especiales y que los compromete con la Empresa. En el presente año, se incrementó lo presupuestado por la inclusión

de un gasto pendiente del año anterior y que no fue ingresado en el período correspondiente, lo que comprometió el presente.

Adicional, se han realizado gastos en mantenimiento y reparación de maquinaria de prensa a medida de las posibilidades económicas, se mejoró el área de producción y compaginación para asegurar el bienestar del personal del área y evitar inconvenientes en su salud.

En cuanto a las actividades desarrolladas a lo interno, se ha venido trabajando normalmente en todas las áreas y cada Jefatura controla su grupo de trabajo e informa oportunamente sobre inconvenientes que se presentan para dar la solución inmediata.

Las obligaciones ante los organismos estatales han merecido especial atención, ya que la falta en las mismas, genera inconvenientes que limitan nuestras operaciones relacionadas con entidades públicas y provoca glosas que perjudican nuestra economía.

A fin de mejorar los controles internos que aseguren la oportunidad en la información, se contrató un profesional que se encuentra levantando la información y permita ver resultados positivos en todas las áreas, especialmente en lo que es comercialización y recaudación en las ventas.

Aún falta depurar cuentas por cobrar de años anteriores a fin de tener una cartera confirmada y proceder a las regulaciones correspondientes, éste será nuestro objetivo para el próximo año.

El objetivo de compra del CTP para proceso de placas no fue posible cumplirlo, debido al alto costo y falta de liquidez y financiamiento, que ha sido nuestro principal inconveniente. Se ha conversado con el Banco de Loja sobre la posibilidad de solicitar un crédito que nos permita solventar obligaciones pendientes con proveedores y posibilitar la adquisición de este equipo que de seguro nos ayudará en la reducción de costos de producción y solucionar el problema de importación de placas y películas que escasean en el mercado y que nuestro proveedor lo importa cada tres meses para atender nuestro pedido.

En la parte editorial, se ha mantenido la premisa de ser los primeros en informar, es por ello que en algunas ocasiones se ha retrasado la impresión del periódico cuando hay eventos de trascendencia. Podemos afirmar que hemos liderado en coberturas, consiguiendo entrevistas exclusivas con personalidades del ámbito local. La apertura a organizaciones, asociaciones, instituciones y demás, para informar sobre hechos generados en cada una de sus instituciones siempre ha sido destacada por los mismos interesados. Se incrementó la sección de Estampa Lojana, se ha fortalecido el segmento de Reportero Urbano y continuamos difundiendo el turismo local y provincial al igual que las microbiografías de personajes lojanos, gracias al convenio de cooperación con el Gobierno Provincial de Loja. Así mismo, se ha apoyado en la difusión de casos de solidaridad.

Otro aporte importante es la continuidad del espacio de jóvenes que conforman el Consejo Editorial Estudiantil, quienes semanalmente aportan con temas relacionados a la Juventud, con lo que se logra el enlace y presencia de los colegios de la ciudad a través de sus representantes.

De esta manera, se ha fortalecido la imagen del Diario continuando con el liderato en la Región Sur del país, gracias al equipo periodístico en Loja y la coordinación del equipo de Editorial Minotauro, atendiendo siempre las sugerencias de sus directivos. Aún falta más cobertura en los cantones de la provincia y que a pesar de haber realizado algunas visitas buscando colaboradores no ha sido posible contar con los mismos de manera permanente.

Al término de mi gestión en la Gerencia General, y con la satisfacción de haber aportado con mis modestos conocimientos, dejo constancia de mi gratitud a los Sres. Socios, especialmente al Dr. Francisco Vivanco, presidente de la compañía por el apoyo y confianza permanente dada a esta administración, con lo cual ha sido posible mejorar la operación de la compañía. De igual manera al personal que conforma la empresa por su comprensión y apoyo permanente.

Atentamente,

Dra. Cecilia Correa Granda
**GERENTE GENERAL**
**EDIHORA CIA. LTDA.**