



**INFORME DE GERENCIA GENERAL DE
"EDITORIAL GRULLAMERLUC CIA. LTDA."
A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS**

Señores socios de "Editorial Grullamerluc Cia. Ltda."

De acuerdo a lo establecido en la ley de Compañías y los Estatutos de la Empresa, la Gerencia General presenta el Informe de Labores correspondiente al Ejercicio Económico 2014.

En el periodo 2014 fue un año positivo para las ventas y también donde volvimos a ser afectado por la alza del sueldo básico y las salida del personal a puestos públicos.

En la parte administrativa he mantenido los responsables de área: como Coordinador de Producción el Sr. Diego Zamora, como Coordinador de Comercialización y Ventas el Ing. Adrian Cevallos, como supervisor de ventas y control de cartera el Sr. Geovanny Proaño y en la parte editorial la Licda. Dory Marcela Zamora.

Con el grupo de coordinadores y la inclusión de empleados hemos hecho reuniones de trabajo trimestrales donde nos plantemos estrategias de venta y como aumentar la circulación. En el ejercicio económico existe un aumento en las ventas de un 14% resultado de estas reuniones que hemos podido contrastar de alguna manera la restricción de ingresos de la parte publica que no dejan de ser un rubro importante para los medios de comunicación. De igual manera la guerra de precios que sigue manteniendo diario El Tiempo en los avisos judiciales se ha mantenido y nos hemos visto obligados a tener que bajar los precios para estar unos centavos menos que ellos, sin embargo con la creación de suplementos especializados que propuesto al departamento de ventas durante todo el año ha contrastado muy bien este efecto y como pueden ver el ingreso por ventas es mayor al del periodo 2013.

En el 2014 las políticas de ventas (Metro Cuenca) donde ellos manejan un holding de medios queya no ofertan sus publicaciones por individual si no como un diario nacional acompañado de campañas muy agresivas de ventas y formatos apuntando al BTL el pastel publicitario se ha dividido y sobre todo tomen mucha fuerza en el área de insertos donde seguro los medios locales deben haber bajado sus ingresos en este rubro.



Para seguir siendo competitivos en el mercado innovamos el contenido dándole mayor información local y contratando con una agencia de Colombia para el área de entretenimiento costo que fue realizado con los ajustes de personal que realice el año 2013 esto hace que nos ayuda a enfrentar una debilidad de diario Metro en nuestra ciudad, también mejoramos las portadas haciendo que estas no sean repetitivas y con diseños de mayor impacto. De la misma manera reduje la hora de cierre de páginas, saliendo ahora ya al mercado a las 12:00 horas objetivo que nos plantemos a finales del 2013 y en el periodo 2014 lo hemos cumplido. Esto nos ayuda crecer en distribución objetivo a fortalecer este año. He trabajado en la imagen y posicionamiento de la marca haciendo que seamos considerados por agencias en campañas de índole nacional. En las reuniones trimestrales nos trazamos metas de ventas y estrategias de crecimiento a cumplir. Una de las razones del aumento de las mismas son estas metas que nos planteamos donde mido los resultados y comparo con los trimestres de los periodos anteriores. Es la única forma de poder presionar al departamento de ventas a tener un mejor rendimiento en cada trimestre y no esperar al balance de fin de año para tomar una decisión.

En el 2014 hice algunos acercamientos con gerentes de ventas de diarios a nivel nacional que no tienen influencia en cada uno de nuestros mercados donde compartimos ideas de comercialización las cuales algunas he implementado en La Tarde como paginas sueltas con temas especializados para que los clientes direccionen su publicidad a su nicho específico y otras estrategias he compartido con Adrián Cevallos quien las ha plasmado en El Mercurio, vale mencionar que de estas conversaciones logre una reunión con el gerente de ventas y optativos de El Diario de Manabí con quien hicimos un plan de optativos para el último trimestre de 2014 y el año 2015. Lo importante de esto que no tenemos que hacer ninguna inversión si no ya cancelar después que los mismos se hayan vendido. Siendo muy consciente que la circulación del vespertino no es lo suficientemente grande y siendo del mismo grupo decidí hablar con Adrián Cevallos para trabajar juntos con Diario El Mercurio. Esta línea de negocio es suma mente interesante y como grupo deberíamos aprovechar todos nuestros puntos y canales de venta. Por ejemplo quiero tomar los celulares que vendimos en diciembre de 2014 obteniendo ganancias de \$4000,00 dólares y aseguro que con los sartenes que estamos manejando en los dos medios la ganancia será aún mayor. Creo he insistido que los dos diarios tiene que seguir trabajando en conjunto más aun en estas épocas donde Metro, El Comercio, El Universo, Grupo Granaza



(Expreso, Extra) están ofreciendo paquetes multimedia a las agencias. Quiero comentarles que de estas reuniones realice paquetes multimedia para ofrecer a las agencias de publicidad los cuales fueron muy bien recibidos y ya han hecho uso de los mismos. Auguro que después del impacto de las medidas económicas de inicio de año vendrán máscampañas publicitarias basadas en estos planes.

En cuanto a la línea Editorial hay una comunicación constante con la editora la Licda. Dory Marcela Zamora para tratar sobre la información y como llegar de una mejor manera a la comunidad contemas de interés para los barrios y poder trabajar de manera conjunta con algunos temas para el área comercial.

En el periodo 2014 hay un aumento en los costos de producción del 19% que está ligado netamente al aumento del sueldo básico ya que no hubo ningún incremente relacionado a este tema al contrario se optimizado al máximo al personal dejando con el numero justo de .empleados y sueldos a medio tiempo que debió haber empezado este medio de comunicación.(Existe solo 4 empleados que aun constan con sueldo a tiempo completo).

En relación al manejo de personal éste se ha desenvuelto dentro de los parámetros normales, sin embargo para La Tarde fue un año donde existió una alta salida de personal por los ofrecimientos de trabajo y mejor remuneración del sector público. Estamos con el 85% de personal nuevo que gracias al manejo que tenemos del mismo se ha adaptado rápidamente a nuestros requerimientos.

Los resultados de este periodo económico 2014 que analizaremos en el punto pertinente nos dará mayores indicativos y conocimientos que se reflejan en el Balance. Este año se deberá trabajar más arduamente en las políticas de venta que vengo implementado este periodo, fortaleceré la circulación como objetivo para el 2015 y poder ser más agresivos para así elevar las ventas y el número de ejemplares.

Mi reconocimiento a la Licda. Dory Zamora Merchán y la Licda. Carmen Merchán Vintimilla, por todo su esfuerzo y dedicación en la nueva línea editorial que heimplementado, igual mi agradecimiento al vendedor Oswaldo Avila que ha sabido captar y ponerle empeño a las políticas de ventas que he realizado.

Antes de finalizar mi informe, quiero agradecer infinitamente al apoyo incondicional de la Licda. Marina Merchán L., la Sra. Rita Merchán L.y el Sr. Miguel Merchán L. por seguir



guiándome. Mi agradecimiento al equipo de coordinadores/as y empleados que me ayudan a desempeñar mi labor como gerente, y, digno de todo encomio y reconocimiento al Ing. Paul Sacoto por su asesoramiento.

Agradezco a mi padre por todo su apoyo y consejos, de la misma manera agradezco a los señores socios por la confianza depositada en mi persona para aplicar y llevar a cabo la dirección y coordinación que un medio de comunicación exige cumplir.

Con todo respeto y consideración hago nuevamente un llamado a los socios iniciales de esta empresa para fortalecer y realizar un estudio de mercado y lectoría para así crear estrategias en conjunto de los medios del grupo "Merchán Luco", para que podamos tomar decisiones que nos afiancen en el mercado y se puedan obtener resultados positivos y halagadores los próximos años.

Atentamente

Ing. Xavier Merchán Vintimilla
GERENTE GENERAL
EDITORIAL GRULLAMERLUC Cia. Ltda.

Presentado en Cuenca 1 de abril del 2015.