

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

Cuenca, 03 de Abril de 2017

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

El 2017 arranca con el mismo dinamismo que terminó el 2016, lo cual hace prever un segundo año de estancamiento económico en el país, que proyecta tasas de crecimiento cercanas a cero, en el mejor de los casos. Según IBOPE el ingreso para este sector fue de un año muy parecido al 2016 donde la mayoría de medios de comunicación demostraron un decrecimiento. En cuanto a la producción de periódicos según la estadística la tendencia es a la baja a nivel nacional y Latinoamérica para los diarios tradicionales, no obstante en el último seminario que asistí a INMA en Lima muestran un crecimiento considerable para los diarios populares y gratuitos que han sabido encontrar su nicho de mercado. En base a la situación que se vivió en el 2016 donde la empresa Grullamerluc Cia. Ltda. tubo una pérdida como gerente general mantuve la política de ajustar los gastos y buscar la forma de incrementar los ingresos.

En el área comercial seguí con el apoyo de Adrián Cevallos y se contrató una vendedora para el popular que lamentablemente a finales de año salió por una mejor oferta de trabajo.

En cuanto al departamento de redacción continua como director el Lcdo. Andrés Guillermo y 4 periodistas; en este año el diario se ha definido como un popular Tipo C donde predominan los temas de sucesos sin llegar al

morbo, comunidad, ciudad y deportes donde son abarcados con una directriz diaria para dar énfasis a las notas apegadas al acontecer local. El cuencano es quien se expresa todos los días en las páginas de Late este ha hecho que el popular se identifique más con nuestra gente.

En los balances podemos ver que existe una utilidad de (\$16093.80) comparada con la pérdida de -(\$14.105,30) del 2016. Tuvimos un crecimiento en ventas de 1.2% en avisos comerciales algo positivo para el medio ya que la mayoría de diarios redujeron sus ventas, En cuanto a la venta de periódicos existe una disminución del 28.42% ya que ajustamos los pedidos para que exista menor devolución y es por eso que vemos una reducción del 59.60% en el departamento de administración y esto se debe al autoconsumos. Nuestros costos y gastos de producción redujeron en un 20.11%. Mi gestión este año ha estado enfocada en lograr un equipo lo más ajustado a la realidad del medio y buscar generar mayores ingresos con las limitaciones que tiene la empresa debido a algunos factores que en el punto varios que está en la convocatoria me gustaría tratar.

En el área de ventas trabajamos con algunos incentivos para incrementar la circulación, en navidad regalamos 20 canastas navideñas por 5 semanas en un convenio con la Mega tienda del Sur y lo seguiremos haciendo durante el 2018, El Album MUNDIALITO DE LOS POBRES se a posesionado como el producto de ese evento donde la competencia por más esfuerzos que ha hecho para desplazarlo no ha logrado y vale destacar que en el 2017 tuvimos un record de venta en este producto.

El rubro más importante del popular son los avisos judiciales, extractos y convocatoria donde implementamos algunas estrategias con la vendedora que contratamos para comunicar la ubicación de nuestra agencias, bajos costos que mantenemos y empezar un servicio directo con bufets de abogados lo cual lamentablemente no pudimos mantener con la salida de la misma, de igual manera se implementó combos con los dos medios tanto en clasificados como en avisos comerciales dándonos buenos resultados.

En la parte administrativa mantengo reuniones mensuales donde estamos: el responsable de ventas de periódicos, el gerente de ventas, el director y mi persona hacemos un seguimiento a cada política que tomamos y cruzamos ideas para la parte comercial cuanto para el área de redacción y vamos midiendo resultados más minuciosamente y haciendo correctivos al ínstate.

Los resultados de este periodo económico 2017 que analizaremos en el punto pertinente nos dará mayores indicativos y conocimientos que se reflejan en el Balance. Este año con las medidas tomadas se deberá seguir trabajando más arduamente en las políticas de venta, se está buscando un vendedor y acentuare más en una línea editorial totalmente diferenciada a los otros medios que nos permita ser una nueva opción en el área rural que es donde existe una oportunidad para crecer en circulación y poder ser más agresivos en las ventas.

Hago nuevamente un llamado al grupo a trabajar en función para que crezcan los dos medios para que cualquier competencia que venga se le haga más difícil entrar y sobre todo estar conscientes que Late se ha convertido en un aliado estratégico para diario El Mercurio donde invito a los directivos a tener políticas que se vean trasmitidas a todo el personal para un beneficio de los dos medios de comunicación.

Mi reconocimiento y mi eterna gratitud a todo el personal que conforma Late, de igual manera mi agradecimiento al departamento de contabilidad a la Ing. Catty Castillo y Marcela Álvarez al departamento de ventas Adrián Cevallos, Oswaldo Avila y Juan Mocha por todo el apoyo que han brindado a Late.

Agradezco al Ing. Iván Arizaga por acompañarnos como comisario.

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.

Atentamente



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