

Sistemas Guía S.A. Guías

Informe de la Administración a la Junta General Ordinaria de Accionistas por el año 2015

El 2015 fue el primer año en donde operamos con una nueva distribución societaria donde Metro Internacional (MISA) tiene la mayoría de participaciones. Por lo anterior la Gobernabilidad de la empresa fue más fluida y tuvimos un mayor apoyo por parte de Casa Matriz. Logramos posicionar al diario en los primeros lugares en ventas y circulación, manteniendo nuestra vocación de hacer un diario independiente con contenidos apolíticos.

Algunas cifras macroeconómicas del Ecuador en el 2015 (la fuente entre paréntesis):

- Inflación 3.38%, 8% inferior que el 2014. (ecuadorencifras.gob.ec)
- Reserva Internacional de Libre Disponibilidad (RILD): bajó en un 36.8%, llegando a 2.496M de dólares frente a 3.949M del 2014. (BCE)
- Riesgo país (EMBI) subió en un 44,7%, ubicándose en 1266 puntos al finalizar Dic.2015, con relación a un EMBI de 875 en 2014. (BCE)
- Desempleo 4.77 en 2015 → 25,5% mayor al 2014 que fue de 3.80%. (INEC)
- Tasa activa de interés 8.33% promedio, mayor que el 2014 → 8.12%. (BCE)
- Tasa pasiva 5.34% promedio, mayor que en el 2014 → 4.90%. (BCE)
- Exportaciones 18.366M de dólares, 26.6% menor al 2014. (BCE)
- Importaciones 20.459M de dólares, 22.7% menor al 2014. (BCE)
- Balanza Comercial: -2092M, frente a -727M del 2014. (BCE)

METRO ECUADOR EN EL 2015

A continuación me permito hacer un pequeño resumen por área de lo más destacado en el año.

CIRCULACIÓN:

Se cerró la negociación con Diario El Universo para la impresión de la edición de Guayaquil en su imprenta lo que reduce considerablemente el costo logístico así como el tiempo de distribución de ejemplares en los puntos calle eliminando de esta manera los retrasos en la distribución a partir del mes de abril. El Universo ha mantenido una buena calidad de impresión acorde con el contrato suscrito.

La negociación en un principio fue con pagos de contado hasta lograr obtener un crédito de 30 días en impresión tras la entrega de una Garantía Bancaria procedimiento que se mantiene hasta la fecha.

La impresión de las ediciones de cada ciudad quedó en el 2015 de esta manera:

- | | |
|--------------|--------------------|
| o Quito: | Grupo El Comercio |
| o Guayaquil: | Diario El Universo |
| o Cuenca: | Diario El Mercurio |

En cuanto a papel, se mantuvo el mismo proveedor, Bio Bio de Chile. Tras el cambio accionario de Metro Internacional como principal accionista se logró renegociar para conseguir el precio de papel que rige para la región en base a la compra para varios países.

De acuerdo a los datos que cada diario pone en su portada, conforme a la Ley de Comunicación, somos el tercer diario en circulación de lunes a viernes, después de Extra y Universo. Somos segundos si se considera un promedio de devoluciones para los diarios vendidos.

REDACCIÓN:

El principal reto que tuvo que enfrentar el departamento editorial (redacción y diseño) fue cambiar su mentalidad y forma de trabajo en lo que significaba el nuevo proceso de "web-first", una labor que se efectuó tras una capacitación en Chile del director editorial y la editora On Line.

Este nuevo mecanismo fue impuesto inmediatamente en la operación de Ecuador con la preparación de todo el personal, con cambios en horarios y forma de trabajo de los mismos, para poder cubrir los requerimientos que necesitaba la página web, especialmente para surfir de contenido ya especializado para el sitio. Se convirtió un reto no perder la calidad del periódico impreso, sin dejar que los temas de la página web dejen de ser atractivos.

Los horarios fueron cambiados y el portal ya pudo tener contenido fresco desde las 06h00 hasta las 22h00 con notas programadas para cubrir el resto del tiempo. Fueron dos grupos de trabajo que trataron de cubrir las primeras necesidades. Sin embargo, las exigencias eran mayores y se notó la necesidad de más personal y se comenzó a preparar un plan 2016 para la contratación de periodistas especializados para cubrir los requerimientos.

Durante el 2015, con los varios cambios que se tuvieron que realizar, se alcanzaron las metas y se comenzó a solidificar el producto con miras a tener una página web en crecimiento. Y así fue que se comenzaron a contabilizar notables mejores resultados de páginas vistas y visitantes únicos.

En cuanto al print (nuestra edición impresa), se comenzó a darle una mayor identidad en un trabajo conjunto con el equipo de diseño en cuanto a gráficos y temas programados semanalmente, los mismos que le daban también fuerza a la web por ser textos bien investigados.

En este sentido también se laboró muy de cerca con el equipo comercial para realizar especiales o temas específicos que sean expuestos a clientes y así se colabore directamente en ayudar a cumplir los presupuestos de ventas. Se logró estrechar mejor las relaciones entre Editorial y Ventas para lograr un trabajo en equipo.

PÁGINA WEB Y REDES SOCIALES:

Durante el 2015, el trabajo se centró en afianzar la presencia de nuestra marca en el entorno web. El real trabajo comienza en mayo con labor propia antes de la capacitación, logrando alrededor de 0.7M de páginas vistas en un mes, esto con trabajo de contenido para web y algo en redes sociales. En agosto de ese mismo año se logró duplicar la cifra con 1.4M de páginas vistas y en noviembre y diciembre por los 2M.

MERCADEO:

En el 2015 se realizaron varias acciones para ahorrar costos sobre el presupuesto aprobado. La mayoría de actividades y pausas se consiguieron en canje. Las actividades realizadas fueron:

- Realización del evento Metropolitan en la discoteca LOVE, donde contamos con la presencia de nuestros clientes y agencias de publicidad.
- Lanzamiento de nuestra edición Zero, la cual se publicó tanto en print como en redes sociales. Tuvimos paletas especiales, cubreportada y contenido especial en las tres ciudades.
- Realización permanente de promociones en redes sociales de conciertos de varios artistas internacionales. También promocionamos Meet and Greet, donde los lectores debían interactuar con la marca para poder participar por entradas y para conocer a los artistas.
- Realización del evento "Festival de Años Viejos" donde tuvimos la presencia de marcas auspiciantes como El Municipio de Quito, El Comercio, Claro, Cuerpo de Bomberos entre otros.
- El "Metro Super Chef", evento de la franquicia, fue un éxito ya que se logró el auspicio de Supermaxi. Al final del evento tuvimos un evento especial en la Universidad UDLA con el ganador local.
- El "Metro Photo Challenge" se realizó con la franquicia por quinto año consecutivo. Conseguimos que el mismo sea un éxito económico por la venta de auspicios y tuvimos una exposición de marca en varios medios a

través de la campaña para captar concursantes.

2

TECNOLOGIA (IT)

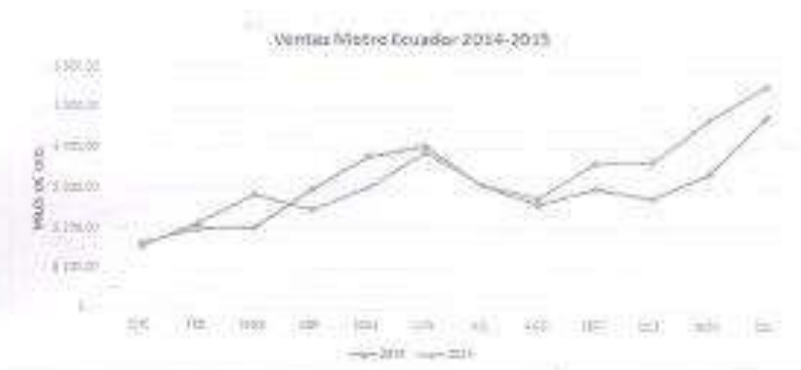
Durante el 2015 se realizaron las siguientes actividades:

- Terminación del cableado estructurado en las oficinas de Guayaquil
- Renovación de los Equipos del área Editorial y de diseño de MetroEcuador
- Actualización de los Equipos del área de finanzas.
- Integración de Mail Server propio.
- Instalación y configuración de TVSmart para área Editorial con acceso a analytics
- Mantenimientos preventivos y correctivos de Servidores y Equipos MetroEcuador
- Implementación de centro de impresión para Quito y Guayaquil
- Instalación y configuración de Suites completas Adobe para Editorial y Diseño
- Creación y configuración de espacio en servidor compartido para Flujo de trabajo diario de Editorial y Diseño
- Instalación y configuración de Anthius en Servidores y Equipos de usuarios
- Control permanente de SPAM en Mail Server
- Control permanente de Ataques a puertos.
- Capacitación en el Uso de cliente de correo a nivel de MetroEcuador
- Capacitación en Ofimática al área Financiera.
- Configuración de Central Telefónica y Extensiones para usuarios.

VENTAS:

El año 2015 fue un año que el mercado publicitario se redujo frente al 2014 y particularmente al mercado de prensa decayó notablemente como se verá más adelante.

Las ventas tuvieron un crecimiento del 8% en relación al 2014, a continuación el gráfico de la estacionalidad:



MERCADO PUBLICITARIO ECUATORIANO EN EL 2015:

- De acuerdo a infomedia ibope el mercado de prensa del 2015 tuvo un decrecimiento en relación al 2014, del -24%.
- El principal inversor en la categoría de Prensa son las Instituciones Públicas con el 12% del total.
- El Mercado publicitario en general decreció un -15%, con respecto al 2014, Radio decreció un 6%, la Televisión decreció -15%, los Suplementos decrecieron -6%, las revistas decrecieron 13% y vía pública se mantuvo igual.
- El Market share 2015 de publicidad fue de la siguiente manera: TV 58% (-1% vs 2014), Prensa 16% (-2%), Radio 13% (+1%), Suplementos 3% (+1%), Revistas 3% (-%) y Vía Pública 7% (+1%).
- De acuerdo a Infomedia Ibope, en inversión en dólares, en el 2015, Metro Ecuador subió un 25% de su market share, del 8% del 2014 a 10%. El Universo terminó en el primer lugar con el 29%, El Comercio segundo con el 28% y Extra igualado en tercero con el 10%. En la medición constan 16 diarios.
- Si se considera el mercado real de Metro, esto es de lunes a viernes el Market Share mejora notablemente y es el

siguiente: Universo 26%, Comercio 18%, Metro 17% y Extra 14%, en los primeros 4 lugares de 16.

RESULTADOS DE VENTAS METRO EN QUITO, GUAYAQUIL Y CUENCA EN EL 2014:

- Las ventas de Metro en Quito del 2015 llegaron a \$ 2.353.557 frente a \$ 2.232.740 de presupuesto, 113% de cumplimiento.
- Las ventas de Metro en Guayaquil del 2015 llegaron a \$ 1.224.669 frente a \$ 1.330.910 de presupuesto. El 92% de cumplimiento.
- Las ventas de Metro en Cuenca del 2014 llegaron a \$ 364.303 de ventas frente a \$ 360.121 de presupuesto. El 101% de cumplimiento.
- Metro en Quito en relación al 2014 (ventas por \$ 2.069.740) creció un 14% y en relación al 2013 (ventas por \$ 1.842.413) creció un 26%.
- Metro en Guayaquil por su parte en relación al 2014 (ventas por \$ 1.211.914) creció un 1% y en relación al 2013 (ventas por 1.144.146M) creció un 7%.
- Metro en Cuenca en relación al 2014 (ventas por \$ 334.228) creció un 7% y en relación al 2013 (ventas por \$ 204.062) creció un 75%.
- Total Metro Ecuador 2015: \$ 3.936.790 (con \$ 6.740 de Online) frente un presupuesto de \$ 3.923.772, el 100% de cumplimiento. En comparación a la venta de \$ 3.615.893 del 2014, el crecimiento es del 9% y frente al 2013 (\$ 3.190.643) el crecimiento es del 23%.
- En los datos anteriores no están considerados los canjes. La mayoría de estos canjes son "aire" es decir espacios en TV, radio, ventas y revistas.

A continuación un resumen de los estados financieros a diciembre del 2015

ANÁLISIS DE ACTIVOS

1. ACTIVOS CORRIENTES

EFFECTIVO

El saldo de efectivo al cierre del ejercicio es mejor que el cierre del año anterior, al 31 de diciembre de 2015, es de \$80.681,00

En relación al flujo de caja durante el 2015 se obtuvieron prepagos aproximados por USD 136.000, la cobranza normal de clientes fue mayor al año 2014 se ha dado mayor control con los clientes, a pesar de los días de crédito, en Quito se mantuvo en 30 días y en el caso de Guayaquil sube de 35 a 47 días principalmente por la cartera pendiente de pago del Municipio de Guayaquil. A pesar de esta situación la compañía ha logrado cancelar deudas normales del año corriente y del año 2014, logrando reducir su deuda al cierre del año 2015 en comparación al año anterior, manteniendo actualmente sólo deuda corriente y en el caso de los principales proveedores (El Comercio, MISA y Papeles Bio-Bio) pagadera de acuerdo a vencimientos acordados con dichos proveedores.

La principal tarea de la administración es fortalecer la posición de caja mantener durante el año 2016, lograr poner al día la deuda con sus principales proveedores, cerrando el año con una deuda corriente, normal sin atrasos y en la medida de lo posible sin deuda bancaria, para lo cual se podrían tomar algunas acciones en relación a la reducción del crédito otorgado a clientes para lo cual el área comercial ofrecerá algunos beneficios (descuento pronto pago, bonificación de espacios, entre otras), adicionalmente se espera conseguir durante el año un monto superior de prepagos con clientes.

ACTIVOS FINANCIEROS

La principal composición de este rubro está dado por las cuentas por cobrar corrientes a clientes del negocio en Quito, Guayaquil y Cuenca, netos de las provisiones de incobrables establecidas según la política de la compañía. La rotación de cuentas por cobrar en promedio es de 45 días y la provisión de incobrables generada en el año 2015 es de USD 26.000. La administración está tomando las acciones necesarias para mejorar la rotación de cuentas por cobrar, así como también continuar con los servicios de la empresa de cobranza judicial reduciendo así el impacto de incobrabilidad para el año 2016.

OTRAS CUENTAS POR COBRAR

Este saldo representa cuentas por cobrar menores a empleados de la compañía, por préstamos, anticipos normales de sueldo y anticipos de bonos, los cuales serán liquidados y descontados en el año 2016.

INVENTARIOS

Dentro de este rubro se clasifica el stock de papel periódico a la fecha del cierre, al 31 de diciembre de 2015 corresponde al inventario físico mantenido en las Bodegas de El Mercurio Cuenca, El comercio en Quito, y El Universo en Guayaquil donde se guarda nuestras bobinas de papel por USD 42.152,15, adicionalmente se contabiliza en este rubro un total de USD 280,91 correspondiente a costos de importación de papel embarcada la última semana de diciembre que está en tránsito hacia el país.

Se espera en el transcurso del año mejorar el stock mantenido en bodega hasta llegar a 2 meses mínimos, esto dependerá del resultado de las negociaciones de crédito con el proveedor.

SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS

Se han registrado bajo este rubro gastos pagados por anticipados que tienen uso en el año 2016, además del registro de anticipos a proveedores por gastos consumados y registrados en el año 2016. Como también las garantías entregadas por arrendamiento de Oficinas en las tres ciudades.

ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES

Se mantienen dentro de este rubro los saldos de créditos tributarios por retenciones efectuadas por nuestros clientes (retención de la fuente del 1%, 2% y retención de IVA 30%, 70%) estos corresponden a valores de Sistemas Guía Guasá. Además se registran los créditos por IVA de compras habituales, servicios y materia prima papel.

En este periodo la administración solicitó al SRI la devolución del Crédito Tributario del Iva, obteniendo un resultado positivo, ingreso a la cuenta de la empresa por este motivo un valor de 73.351,24, en el 2016 también se gestionara esta devolución, como también el Crédito Tributario de impuesto a la Renta.

2. ACTIVOS NO CORRIENTES

PROPIEDADES, PLANTAS Y EQUIPOS (NETOS)

La principal composición de este rubro corresponde a las instalaciones de las oficinas en Quito y Guayaquil, lo componen el mobiliario, los equipos de computación y servidores de la compañía, además de 2 vehículos para uso de la gerencia general y comercial.

ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS

La empresa debe reconocer el impacto de los impuestos diferidos al cierre de cada ejercicio comercial, tanto a nivel de balance como su impacto en el resultado financiero de las compañías. Dichos impuestos corresponden a la diferencia que existe entre la base tributaria según la ley de la renta y el valor financiero según las Normas Internacionales de Información Financiera (en adelante NIIF). Registrar activos por impuestos diferidos implica reconocer impuesto a la renta por recuperar en ejercicios posteriores.

ANÁLISIS DE PASIVOS

1. PASIVOS CORRIENTES

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR

Este rubro se compone de los proveedores habituales: compra de materia prima papel y los servicios de impresión. Las principales deudas al cierre del año 2015 corresponden a:

- ✓ Franquicia y servicios de Metro Internacional
- ✓ El Comercio, El Mercurio, El Universo (proveedores de impresión)
- ✓ Papeles Bio-Bio (papel)
- ✓ Otros proveedores (gastos oficina, honorarios, servicios básicos, canjes, entre otros)

OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS

No mantiene ninguna Obligación con Instituciones Financieras.

PROVISIONES

En esta clasificación se registran aquellas obligaciones contraídas por la compañía que al cierre del ejercicio no han sido documentadas, no se ha recibido la factura

por los servicios contratados y/o por acuerdo con el proveedor serán cancelados y facturados en el año 2016. Las principales provisiones al cierre del año 2015 son:

- ✓ Provisión por servicios de auditoría 2015 facturados y pagados en el 2016
- ✓ Provisión por bonos de cumplimiento de las diversas gerencias
- ✓ Provisión de Canjes de años anteriores.

OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES

Dentro de este rubro se clasifican las obligaciones con trabajadores por décimo tercer y décimo cuarto sueldo, además del registro de la obligación de pago de utilidades a los empleados. Adicionalmente se registran los impuestos y retenciones corrientes del mes de diciembre por pagar en enero de 2016, los aportes por pagar del empleador, los aportes de los empleados y sus créditos al IESS. Se incluye también el saldo de remuneraciones por pagar del mes, principalmente las comisiones y bonos devengados del mes de noviembre y diciembre pagaderos durante el 2016.

ANTICIPO DE CLIENTES

Por este rubro se reconocen anticipos de clientes recibidos y que aún no se han liquidado, principalmente por algunos prepagos y otros clientes menores.

OTROS PASIVOS CORRIENTES

Se reconoce principalmente algunas provisiones de costos y gastos por documentarse en el año siguiente, las provisiones de canjes por usos que aún no son documentados por el proveedor y algunas deudas documentadas como el uso de la tarjeta de crédito de la compañía.

2. PASIVOS NO CORRIENTES

OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS

No mantiene ninguna Obligación con Instituciones Financieras.

PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS

A partir del año 2011 y por disposición de la Superintendencia de Compañías del Ecuador, todas las empresas supervisadas por esta institución deberán presentar información anual bajo NIIF. De acuerdo con la NIC 19 los costos por beneficios a empleados deben reconocerse cuando se devengan, independiente del momento del pago. La compañía debió contratar los servicios de la empresa Servicios

Actuariales y de Consultoría Actuarial Cía. Ltda., en función que la norma exige que los cálculos actuariales sean preparados por una empresa externa, independiente y experta en el tema.

Los montos mantenidos en este rubro corresponden a las provisiones por Jubilación Patronal de acuerdo a la ley y las Bonificaciones por Desahucio de acuerdo a lo establecido en el Código del Trabajo.

PASIVOS DIFERIDOS

Se reconocen de acuerdo a las NIIF, aquellas partidas que por una diferencia temporal entre la base tributaria y la contable, generaran en el futuro un mayor impuesto a pagar o en su defecto menores devoluciones o créditos a favor de la compañía, en la medida que se recuperen los activos o se liquiden los pasivos que generan estas diferencias. Adicionalmente en este rubro se registran las provisiones de ingresos facturados y no publicados y que por acuerdos con clientes fueron facturados al cierre del ejercicio.

ANÁLISIS DE PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS

CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO

Este rubro corresponde al capital suscrito y pagado por los accionistas, y al autorizado y registrado en la Superintendencia de Compañías del Ecuador.

Composición accionaria Grupo Empresarial Diunesa.

El 23 de diciembre del 2014 Metro Internacional adquiere más del 80% del paquete accionario de la empresa al comprar la totalidad de acciones de Edimpres y Jaime Mantilla la totalidad de acciones de los señores Esteban Pérez y Fernando Pazmiño y parte de las acciones del señor Hernán Cueva.

Composición accionaria Sistemas Guía S.A. Guías

Su accionista principal es Grupo Empresarial Diunesa, Dianos Unidos del Ecuador S.A. que posee el 99.99% de las acciones. Su actividad la realiza en la ciudad de Quito a través de la entrega gratuita del Diario Metro.

Composición accionaria Publicaciones Quil.

Su accionista principal es la Compañía Grupo Empresarial Diunesa Dianos Unidos del Ecuador S.A. que posee el 99.9% de su capital. En la actualidad está en proceso de Liquidación.

- ✓ Gastos de promociones, campañas, estrategias comerciales, posicionamiento de marca, actividades externas
- ✓ Comisiones y bonificaciones con agencias de publicidad

GASTOS DE ADMINISTRACION

Los gastos de administración y ventas se reconocen en el periodo de acuerdo a lo devengado, es decir cuando se conocen en función de los acuerdos con proveedores. Corresponden principalmente a:

- ✓ Remuneraciones del personal administrativo financiero y gerencia general
- ✓ Costos de servicios básicos
- ✓ Impuestos, tasas, contribuciones
- ✓ Depreciaciones de los activos de la compañía
- ✓ Gastos legales, asesorías y abogados
- ✓ Intereses, multas y otros pagos a entidades fiscales y del Estado
- ✓ Provisión de cuentas incobrables
- ✓ Costos de jubilación patronal y desahucio
- ✓ Amortización de intangibles
- ✓ Franquicia Metro Internacional
- ✓ Uso de tarjetas

GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros corresponden principalmente a aquellos desembolsos efectuados en función de la obtención de recursos frescos en el mercado financiero, así como también los pagos a proveedores por el aplazamiento en pago de deuda corriente, a saber:

- ✓ Intereses devengados por créditos en Banco Pichincha y sobregiros (Guasa y Pubquitsa)
- ✓ Pago de intereses por mayor plazo de pago, proveedor de papel e impresión
- ✓ Gastos ordinarios por mantención y uso de cuentas corrientes


 Hernán Cueva E.
 Gerente General
 Sistemas Guá S.A. Guasa