Sistemas Guia S.A. Guiasa

Informe de la Administración a la Junta General Ordinaria de Accionistas por el año 2016

El 2016 empezó con un notable ritmo de ventas en el Q1 y Q2, el mismo que fue interrumpido por el terremoto de abril, cuyas consecuencias se sintieron en el segundo semestre. Las mismas fueron extremadamente graves para la economía del país afectando de manera importante todos los negocios y especialmente los sectores automotriz y de retail. Lo anterior provocó una fuerte disminución del mercado publicitario especialmente el de radio, prensa y televisión.
Algunas cifras macroeconómicas del Ecuador en el 2016 (la fuente entre paréntesis):

- Inflación 1,12% por lo tanto 2.26% inferior que el 2015. (BCE-Cifras económicas)
- Reserva Internacional de Libre Disponibilidad (RILD): Subió en 70,63% con respecto al año anterior, llegando a 4.259M de dólares frente a 2.496M del 2015. (BCE)
- Riesgo país (EMBI) bajó en un 48,89%, ubicándose en 647 puntos al finalizar Dic.2016, con relación a un EMBI de 1266 en 2015. (BCE)
- Desempleo 6,52% en 2016 → 36,69% mayor al 2015 que fue de 4.77%. (BCE)
- Tasa activa de interés 8.69% promedio, mayor que el 2015 → 8,33%. (BCE)
- Tasa pasiva 5.73% promedio, mayor que en el 2015 → 5.34%. (BCE)
- Exportaciones 16.798M de dólares, 8,54% menor al 2015. (BCE)
- Importaciones 15.545M de dólares, 24,02% menor al 2015. (BCE)
- Balanza Comercial: 1.247M frente a -2092M, del 2015. (BCE)

METRO ECUADOR EN EL 2016

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

CIRCULACIÓN:

Se retoman negociaciones de impresión a finales de año con GRANASA, Gráficos Nacionales S.A. en la ciudad de Guayaquil buscando iniciar el 2017 con nuevo impresor que genere un ahorro anual significativo para este rubro y mantenga o mejore la calidad de impresión.
Además se incluye propuesta de impresión que incluya papel del impresor buscando un precio por tonelada inclusive menor al que manejamos con Bio Bio.

La impresión de las ediciones de cada ciudad se mantuvo con los siguientes

proveedores durante el año:

- Quito: Grupo EL Comercio
- Guayaquil: Diario El Universo
- Cuenca: Diario El Mercurio

En cuanto a papel, se mantuvo el mismo proveedor; Bio Bio de Chile, cerrando el año con un costo promedio por tonelada de $580,oo y un costo final puesto en nuestra bodegas de 660,oo promedio.

El Gobierno del Ecuador, a través de La Secretaría de la Información y Comunicación nos realiza auditoría de procesos y tiraje, sobre nuestra información. Al final de esta auditoría se emite un informe favorable indicando que la información de las ediciones auditadas no presentó incoherencias entre lo presentado y registrado tanto externa e internamente. Hemos usado esta auditoría para demostrar a nuestros clientes que nuestras circulaciones son de 50.000 y 80.000 ejemplares a nivel nacional dependiendo de la fecha.

REDACCIÓN:

El principal reto que tuvo que enfrentar el departamento editorial (redacción y diseño) fue seguir fortaleciendo el crecimiento online en base a un trabajo de estructura de acuerdo a los requerimientos a corto y largo plazo. Nos acoplamos a las tendencias SEO y cambiamos la redacción de acuerdo a lectoría momentánea. Es decir análisis al instante para tomar decisiones de lectura y crecimiento por nota.

Dar importancia con nuestro aporte a todo lo que se genere en la región y así mismo aportar con temas de coyuntura que pueda interesar a los países Latam, mostrando nuestra fortaleza regional.

Los horarios fueron cambiados y se mantuvieron durante el año; 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 siguen siendo más y se pensará en nuevas estructuras para cubrir espacios vacíos.

Las estrategias dieron resultados y logramos tener muy buenos logros, cumpliendo las metas expuestas y marcando un buen crecimiento:

VISITANTES ÚNICOS NEWS PORTAL:

Meta propuesta por Metro Internacional

Visitantes Únicos al cierre 2016: 612.703

Meta cumplida por Metro Ecuador

Visitantes Únicos al cierre 2016:	1´060.070
Promedio mensual Metro Internacional:	400.000
Promedio mensual Metro Ecuador:	762.461

TOTAL VISTANTES ÚNICOS AL AÑO EN LOS 12 MESES : **9´149.539**

PÁGINAS ÚNICAS VISTAS NEWS PORTAL:

Meta propuesta por Metro Internacional

Páginas vistas únicas al cierre 2016:	1´970.224

Meta cumplida por Metro Ecuador

Páginas vistas únicas al cierre 2016:	2´923231
Promedio mensual Metro Internacional:	1´286.250
Promedio mensual Metro Ecuador:	2´050.910

TOTAL PAGINAS VISTAS AL AÑO EN LOS 12 MESES : **24´610.931**

REDES SOCIALES:

Durante el 2016 apostamos por el crecimiento de las redes sociales, especialmente Facebook, fuente importante de nuestro tráfico.
Tuvimos un incremento bastante considerable en likes, pero sobre todo en la interacción de las personas logrando un "People talking about" coherente con la subida de seguidores y engagement.
En cifras, el Facebook de Metro Ecuador creció de 120 mil likes a 400 mil likes, con un promedio de "People talking about" que rodeó los 300 mil durante cada semana medida al cierre del año.

MERCADEO:

En el 2016 se priorizaron las acciones para conseguir ahorros sobre el

presupuesto aprobado. La mayoría de actividades y pautas se consiguieron en canje. Las actividades realizadas fueron:

- 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. lo que ayudó a un crecimiento del más de 300% de seguidores en FB.
- Realización del evento "Festival de Años Viejos", donde tuvimos la presencia de marcas auspiciantes como El Municipio de Quito, Cuerpo de Bomberos, CNT y Emap.
- El "Metro Super Chef", evento de la franquicia, fue un éxito ya que se logró el auspicio de Supermaxi.
- El "Metro Photo Challenge" se realizó con la franquicia por sexto 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.

TECNOLOGIA (IT)

Durante el 2016 se realizaron las siguientes actividades:

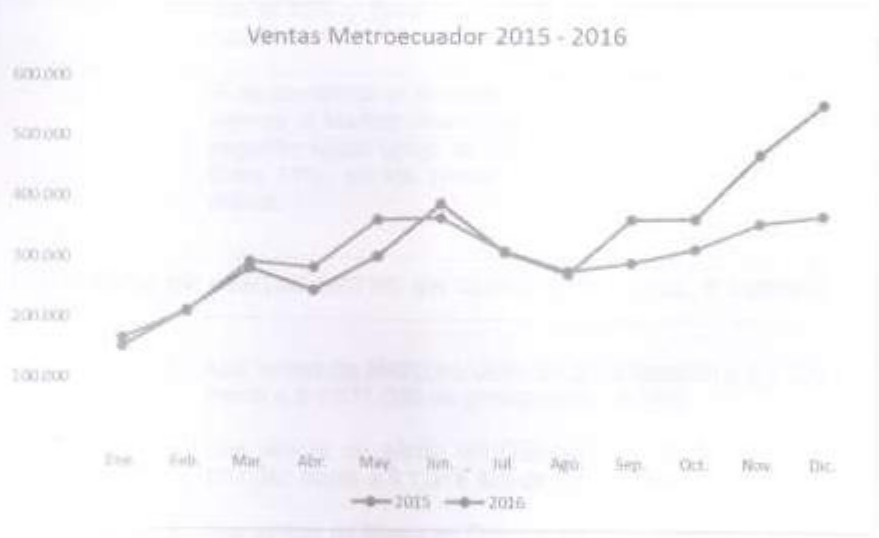
- Renegociación del Servicio de Internet FO para todos los enlaces en Ecuador, disminuyendo el total de costos del Servicio en **-26%.**
- Renovación de Equipo del área Editorial de Cuenca.
- Renovación del Planes para Celulares con servicio a menor costo y mejores condiciones (Llamadas ilimitadas a Fijos y Móviles) esto ha disminuido el costo del Servicio Telefónico local de las Oficinas.
- Instalación de detectores de movimiento para control de encendido y apagado de luz en oficinas de Quito (Disminución de costos por servicio de energía eléctrica)
- Instalación y Activación de Servidor Propio de Antivirus para protección Local.
- Integración a MISA mail server email.metro.st.
- Instalación y configuración de cámaras tanto en Quito como Guayaquil para control visual.
- Mantenimientos preventivos y correctivos de Servidores y Equipos MetroEcuador.
- Instalación de UPS en Quito para controlar riesgos de corte de energía.
- Habilitación y monitoreo permanente de 3 Routers WiFi para Quito, dando cobertura total a oficinas en este servicio.
- Instalación y configuración de Antivirus en Servidores y Equipos de usuarios. Control de actualizaciones y ataques permanente.
- Control permanente de SPAM en Mail Server
- Backup periódicos a Servidores y Equipos de usuarios.
- Control permanente de Ataques a puertos.

- Capacitación en el Uso adecuado de cliente de correo a nivel de MetroEcuador
- Capacitación en Ofimática al área Comercial.
- Optimización permanente en gastos de consumibles para servicio de impresión.

VENTAS:

El 2016 fue un año en el que el mercado publicitario se redujo frente al 2015 y particularmente el mercado de prensa decayó notablemente como se verá más adelante.

Las ventas de Metro tuvieron un decrecimiento del 8% en relación al 2015, a continuación el gráfico de la estacionalidad:



MERCADO PUBLICITARIO ECUATORIANO EN EL 2016:

- De acuerdo a Infomedia Ibope el mercado de prensa del 2016 tuvo un decrecimiento en relación al 2015, del -23%.

- El principal inversor en la categoría de Prensa son las Instituciones Públicas con el 14% del total.

- El Mercado publicitario en general decreció un -24%, con respecto al 2015. Radio decreció un -25%, la Televisión decreció -27%, los Suplementos decrecieron -8%, las revistas decrecieron -8% y vía pública decreció un 9%.

- El Market share 2016 de publicidad fue de la siguiente manera: TV 56% (-2% vs 2015), Prensa 16% (=2015), Radio 14% (=2015), Suplementos 3% (=2015), Revistas 3% (=2015) y Vía Pública 8% (+1% vs 2015).

- De acuerdo a Infomedia Ibope, en inversión en dólares, en el 2016, Metro Ecuador creció un 30% de su market share, del 10% del 2015 a 13%. El Universo terminó en el primer lugar con el 28%, El Comercio segundo con el 26%, Metro tercero con el 13% y Extra con el 11%. En la medición constan 14 diarios.

- Si se considera el mercado real de Metro, esto es de lunes a viernes el Market Share mejora notablemente y queda en el segundo lugar: Universo 25%, Metro 20%, Comercio 18%, y Extra 17%, en los primeros lugares de la medición de 14 diarios.

RESULTADOS DE VENTAS METRO EN QUITO, GUAYAQUIL Y CUENCA EN EL 2016:

- Las ventas de Metro en Quito del 2016 llegaron a $ 2.220.667 frente a $ 2.371.030 de presupuesto, un 94%.

- Las ventas de Metro en Guayaquil del 2016 llegaron a $ 937.050 frente a $ 1.318.822 de presupuesto. Un 71%.

- Las ventas de Metro en Cuenca del 2016 llegaron a $ 329.809 de ventas frente a $ 374.530 de presupuesto. Un 88%.

- Metro en Quito en relación al 2016 (ventas por $ 2.353.557) decreció un -6% y en relación al 2014 (ventas por $ 2.069.740) creció un 7%.
- Metro en Guayaquil por su parte en relación al 2015 (ventas por $ 1.224.669) decreció un 23% y en relación al 2014 (ventas por $ 1.211.914) decreció de igual manera un 23%.

- Metro en Cuenca en relación al 2015 (ventas por $ 358.563) decreció un -8% y en relación al 2014 (ventas por $ 334.228) decreció un -1%.

- En Digital las ventas fueron por $ 126.485 un notable crecimiento comparadas con los $ 5.740 del 2015, aunque es ese año se inició la venta digital recién en el Q4.

- Total Metro Ecuador 2016: $ 3.614.012 frente un presupuesto de $ 4.167.306, el 86%. En comparación a la venta de $ 3.936.790 del 2015, el decrecimiento es de -8% y frente al 2014 ($ 3.615.683) es igual.

- En los datos anteriores no están considerados los canjes. La mayoría de estos canjes son "aire" es decir espacios en TV, radio, vallas y revistas.

A continuación un resumen de los estados financieros a diciembre del 2016

ANALISIS DE ACTIVOS

1. ACTIVOS CORRIENTES

EFECTIVO

El saldo de efectivo al cierre del ejercicio es mejor que el cierre del año anterior, al 31 de diciembre de 2016, es de $193.176.00

En relación al flujo de caja durante el 2016, la cobranza normal de clientes fue mayor al año 2015 se ha dado mayor control con los clientes, a pesar de los días de crédito, en Quito sube en 45 días y en el caso de Guayaquil sube de 45 a 60 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 2015, logrando reducir su deuda al cierre del año 2016 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 2017, 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 2016 es de USD 28.240. 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 2017.

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 2017.

INVENTARIOS

Dentro de este rubro se clasifica el stock de papel periódico a la fecha del cierre, al 31 de diciembre de 2016 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 37.769,81, adicionalmente se contabiliza en este rubro un total de USD 30.027,93 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 de 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 2017, además del registro de anticipos a proveedores por gastos consumidos y registrados en el año 2017. 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 Guiasa. Además se registran los créditos por IVA de compras habituales, servicios y materia prima papel.

En este periodo la administración solicito al SRI la devolución del Crédito Tributario de retenciones de Impuesto a la renta, obteniendo un resultado positivo, ingreso a la cuenta de la empresa por este motivo un valor de 56.967,57, en el 2017 también se gestionara la devolución de Crédito Tributario de IVA.

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 3 vehículos para uso de la gerencia general y comercial.

INTANGIBLES

Dentro de este rubro se clasifica el valor aportado por el accionista Metro Internacional, que corresponde al software y know how usado por Metro Ecuador, a valor neto de la amortización normal del año. La licencia por el uso de este activo es de 10 años que tiene relación directa con el periodo de duración de contrato firmado con el socio extranjero. La vida útil restante de este intangible es de 2 años y 6 meses.

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.

ANALISIS 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 2016 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 2017. Las principales provisiones al cierre del año 2016 son:

- ✓ Provisión por servicios de auditoria 2016 facturados y pagados en el 2017
- ✓ 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. Adicionalmente se registran los impuestos y retenciones corrientes del mes de diciembre por pagar en enero de 2017, los aportes por pagar del empleador, los aporte 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 2017.

ANTICIPO DE CLIENTES

Por este rubro se reconocen anticipos de clientes recibidos y que aún no se han liquidado, 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 deber reconocerse cuando se devengan, independiente del momento del pago. La compañía debió contratar los servicios de la empresa Servicios Actuariales y de Consultoría Actuaria 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.

Es importante dar a conocer que existe un cambio importante en el cálculo de la Jubilación Patronal y Desahucio el mismo que está siendo manejado por los actuarios y que implica una disminución importante en la tasa de descuento y por tanto un aumento en el pasivo por Jubilación Patronal y Desahucio que en nuestro caso ascendería a 95 mil dólares. Con respecto a la aplicación de la presente NIC 19, se ha mantenido reuniones con la Superintendencia de Compañías para definir qué se debe hacer al respecto ya que la aplicación de la misma afectaría a nivel Patrimonial de la mayoría de empresas.

ANALISIS 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 Sistemas Guia S.A. Guiasa

Su accionista principal es Grupo Empresarial Diunesa, Diarios 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.

RESULTADOS ACUMULADOS.

Pérdidas acumuladas.

Los estados financieros adjuntos fueron preparados considerando que la Compañía continuará como un negocio en marcha. Mantienen perdidas acumuladas por los periodos terminados al 31 de diciembre de 2016 y 2015 de $319.148 y $61.633 respectivamente. El incremento se da justamente por los hechos suscitados en el periodo 2016.

ANALISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS

INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

Dentro de esta categoría se reconocen los ingresos provenientes de las ventas de los servicios de publicidad, productos especiales, a su valor razonable sean estos cobrados o por cobrar, netos de las rebajas por descuentos comerciales y de las notas de crédito del periodo. Se reconocen además los ingresos facturados por los contratos de canje de acuerdo a las pautas publicadas de la contraparte.

COSTO DE VENTAS Y PRODUCCION

El costo de venta y producción incluye aquellos rubros relacionados con la producción de nuestros servicios de publicidad:

- ✓ Costos de consumo, almacenaje y transporte de papel
- ✓ Servicios de impresión del periódico
- ✓ Costos adicionales por actividades especiales (venta no Green)
- ✓ Costos y remuneraciones del personal de Diseño y Editorial
- ✓ Costos y remuneraciones del personal de Distribución

Se hace notar el incremento en relación al año anterior, básicamente por el aumento a partir del segundo semestre en la cantidad de ejemplares.

GASTOS DE VENTAS

Los gastos de ventas corresponden principalmente a los relacionados con la comercialización de nuestros servicios publicitarios, costos y gastos de la promoción de nuestra marca y productos y las comisiones y/o bonificaciones acordadas con las agencias de publicidad, se compone de:

- ✓ Remuneraciones del personal comercial, ejecutivos de venta y directores
- ✓ Comisión y bonos de cumplimiento

- ✓ Remuneración del personal de marketing y diseño comercial
- ✓ 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 canjes

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:

- ✓ Retenciones asumidas por la empresa en facturas de Metro Internacional.
- ✓ 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 Guía S.A. Guiasa