

Sistemas Guía S.A. Guías

Informe de la Administración a la Junta General Ordinaria de Accionistas por el año 2017

El 2017 empezó con un buen ritmo de ventas en el Q1, luego hubo un freno el mercado publicitario por la incertidumbre política por las elecciones y a partir de mayo con la salida del diario gratuito Qué tuvimos una guerra de precios que nos afectó directamente en las ventas. Nos vimos obligados a vender a un precio menor a pesar de lograr una mayor venta en espacios que el año anterior.

Algunas cifras macroeconómicas del Ecuador en el 2017 (la fuente entre paréntesis):

- Inflación -0,20% por lo tanto -1,32% inferior que el 2016. (BCE-Cifras económicas)
- Reserva Internacional de Libre Disponibilidad (RILD): bajó en 42,4% con respecto al año anterior, llegando a 2.451M de dólares frente a 4.259M del 2016. (BCE)
- Riesgo país (EMBI) bajó en un 29,1%, ubicándose en 459 puntos al finalizar Dic.2017, con relación a un EMBI de 647 en 2016. (BCE)
- Desempleo 5,82% en 2017 → 10,7% menor al 2016 que fue de 6,52%. (BCE)
- Tasa activa de interés 7,83% a Dic./2017, menor que el 2016 → 8,69%. (BCE)
- Tasa pasiva 4,95% a Dic/2017, menor que en el 2016 → 5,73%. (BCE)
- Exportaciones Acum. a Dic/2017 → 19.122M de dólares, 13,8% mayor al 2016. (BCE)
- Importaciones 19.031M de dólares, 22,4% mayor al 2016. (BCE)
- Balanza Comercial: 89,22M frente a 1.247M del 2016. (BCE)

METRO ECUADOR EN EL 2017

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

CIRCULACIÓN:

Las mejoras significativas que se han presentado el 2017 con relación al 2016 son las siguientes:

- Disminución de al menos un 90% en los costos de inserción de volantes, suplementos o formatos especiales, esa labor la realizábamos como post producción en las mismas Imprentas, lo cual tenía un costo significativo: Considerando que adicional tuvimos un incremento en los costos de impresión

en esta misma imprenta, y que los promotores muchas veces llegaban a su punto temprano solamente a custodiar su periódico, optamos por que ellos realicen esa labor de post producción en cada uno de sus puntos de distribución.

- Se logró con Granasa una negociación para la impresión de nuestra edición de Quito, de tal manera que los tengamos como plan de contingencia en el caso de que El Comercio decida no imprimir nuestra edición por cualquier concepto. En el mes de julio que no llegó la importación de papel a tiempo, nos quedamos sin stock y El Comercio no nos dio la posibilidad de imprimir con su papel como lo habíamos hecho en anteriores ocasiones, se aplicó el plan de contingencia con Granasa, dando un excelente resultado, tanto en horas de llegada del diario a Quito cuanto en generación de ahorros. Por lo anterior el Gerente de Circulación sugirió se negoció con Granasa un precio de paquete para imprimir las ediciones de Quito y Guayaquil para mejorar los costos. En diciembre se formalizó la negociación que nos permitirá ahorrar en el 2018 US\$ 60K.
- Implementación de métodos de control por medio de whatsapp para los equipos de circulación, en el que los promotores enviaban su ubicación por este medio al ingreso y al finalizar su labor.
- Activación puntos nuevos en Quito, en Conciertos, degustaciones, muestreos de perfumes y se puede evidenciar un incremento de casi el doble de activaciones BTL con respecto al año 2016.
- Se mejora en presentación de promotores, actitud, y tiempos de entrega más largos para hacer frente a la competencia. La ventaja es que gran parte de nuestros lectores nos prefieren y tienen afinidad con nuestros promotores.
- La impresión de las ediciones de cada ciudad se define de la siguiente manera durante el 2017:

• Quito:	Grupo EL Comercio
• Guayaquil:	GRANASA
• 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 US\$ 580,00 y un costo final puesto en nuestra bodegas de US\$ 660,00 promedio.

El Gobierno del Ecuador, a través de La Secretaría de la Información y Comunicación por segunda vez 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 departamento editorial de Metro Ecuador tuvo un importante reto en el 2017, especialmente por el apareamiento de un diario gratuito en las mismas plazas de circulación del nuestro. Fue importante dar un nuevo giro a los productos impresos de Quito, Guayaquil y Cuenca, fortaleciendo la información local, solidificar el contenido nacional y nos apalancamos mucho al producto de Metro Internacional para mostrar nuestra fortaleza de ser parte de una agrupación mundial. Esto con información exclusiva que se genera en el exterior, como entrevistas, investigaciones y análisis.

Mantenemos en este nivel, llevó a que clientes noten la diferencia, experiencia y trabajo serio en Metro Ecuador, que tuvo una reacción inmediata frente a la competencia, que se mantiene como una copia de nuestro estilo, pero en una fase muy anterior.

Además, nos pusimos un paso adelante con la modificación en nuestros estilos de portadas, convirtiéndolas en más llamativas, con mejor impacto, gráficamente distintas y con mejor contenido. Esto sin duda, dejó a la competencia muchos pasos atrás.

En la parte Online, el reto principal se centró en mejorar los contenidos fortaleciendo el crecimiento en base a un trabajo de estructura de acuerdo a los requerimientos a corto y largo plazo. Nos acoplamos a las nuevas tendencias SEO, pero en especial a los cambios que se han dado en las redes sociales, que han puesto más retos para poder llegar a las audiencias.

Referente a nuestra lectoría, la hemos establecido como jóvenes ejecutivos que se encuentran desde los 24 a 35 años de edad, con una ligera inclinación a la mayoría mujeres (52%). Además, se comenzó a trabajar en un nuevo grupo que comprende desde los 16 años, para futuros seguidores fieles. Para este trabajo, el equipo editorial entró en un análisis de las nuevas tendencias y el uso de aplicaciones dentro de la página web para tener claro sobre lo que están leyendo, para poder crear un contenido acorde a estas necesidades.

Seguimos creciendo y esto se ve en los resultados obtenidos durante el 2017, cifras que sobrepasaron el 100% de lo presupuestado:

VISITANTES ÚNICOS NEWS PORTAL:

Meta cumplida por Metro Ecuador

Visitantes Únicos al cierre 2017:	1'870.000
Promedio mensual Metro Internacional:	1'200.000

Promedio mensual Metro Ecuador:	1'623.000
TOTAL VISITANTES ÚNICOS AL AÑO EN LOS 12 MESES:	19'400.000

PÁGINAS ÚNICAS VISTAS NEWS PORTAL:

Páginas vistas únicas al cierre 2017:	4'643.000
Páginas vistas normales al cierre 2017:	6'720.000
Promedio mensual únicas Metro Internacional:	2'900.000
Promedio mensual únicas Metro Ecuador:	3'604.000
TOTAL PAGINAS VISTAS U AL AÑO EN LOS 12 MESES:	43'254.000
TOTAL PAGINAS VISTAS NORMALES AL AÑO:	64'690.000

PORTAL NUEVA MUJER

VISITANTES ÚNICOS (UV):

Promedio Metro Internacional:	445.630
Promedio Metro Ecuador:	525.310

PÁGINAS ÚNICAS VISTAS (PUV):

Promedio Metro Internacional:	620.000
Promedio Metro Ecuador:	784.000

METRO TV

VOD:

Promedio Metro Internacional:	808.730
-------------------------------	---------

Promedio Metro Ecuador: 1'084.333

REDES SOCIALES:

En cifras, el Facebook de Metro Ecuador creció de 400K likes a 650K likes, con un promedio de "People talking about" que rodeó los 350K durante cada semana medida al cierre del año.

MERCADEO:

En el 2017 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 de seguidores en FB.
- Realización del evento "Festival de Años Viejos", donde tuvimos la presencia de marcas auspiciantes como El Municipio de Quito, Empresa de Agua Potable, CNT, Sumesa, Ecuataxi.
- "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 y se realizó un auspicio con la Empresa Aérea COPA Airlines entregando publicidad contra entrega de tickets aéreos.
- Otro evento de gran acogida fue el Metro Karaoke en las ciudades de Quito y Guayaquil como estrategia B2B, para mantener el vínculo con Agencias Publicidad y clientes.

TECNOLOGIA (IT)

Durante el 2017 se realizaron las siguientes actividades:

- Migración del Servicio de Internet en las Oficinas de Metro Cuenca de enlace de Radio a Enlace de optimizando la velocidad del servicio y mejorando notablemente la estabilidad de la señal de Internet.
- Renovación de Equipo del área de circulación de Cuenca.

- Mejoramiento de los Planes para Celulares con aumento de megas para todos los colaboradores, manteniendo los costos del servicio de la operadora.
- Update de Adpoint de versión 2.1 a versión 9.3 Destacando que la interface es amigable e intuitiva
- Actualización del S.O del servidor Nectilus de contabilidad de Win2003 a Win2008
- Integración a la Intranet de TVRedacción con pantalla permanente de métricas del portal www.metroecuador.com.ec.
- Mantenimientos preventivos y correctivos de Servidores y Equipos MetroEcuador.
- Control permanente de SPAM en Mail Server
- Backup periódicos a Servidores y Equipos de usuarios.
- Control permanente de Ataques a puertos.
- Capacitación en informática a varias áreas (Comercial, Finanzas, Circulación)
- Optimización permanente en gastos de consumibles para servicio de impresión, promoviendo campaña de "Imprima solo lo necesario"

VENTAS:

El 2017 fue un año en el que el mercado publicitario se redujo frente al 2016 a consecuencia de varios factores entre ellos aspectos, políticos y económicos que provocaron la disminución y en algunos casos anulación de presupuestos de las empresas en el rubro de publicidad en prensa. El efecto más directo para nuestro producto fue la aparición del diario Qué, parte del Grupo Universo que hizo que por primera vez tengamos competencia gratuita directa.

Las ventas de Metro tuvieron un decrecimiento del 8% en relación al 2016, a continuación el gráfico de la estacionalidad:



MERCADO PUBLICITARIO ECUATORIANO EN EL 2016:

- Según Infomedia, el Mercado publicitario en general decreció un -6.24%, con respecto al 2016. Radio decreció un -4.1%, Televisión decreció -9%, Suplementos decrecieron -2.4%, Revistas decrecieron -2.4% y vía pública creció un +0.7%.
- En cuanto al mercado de prensa el 2017 tuvo un decrecimiento en relación al 2016, del -3%.
- El principal inversor en la categoría de Prensa son las Instituciones Públicas con el 8.4% del total.

- El Market share 2017 de publicidad fue de la siguiente manera: TV 54.7% (-1.7% vs 2016), Prensa 16% (-0.6% vs 2016), Radio 14% (-0.3% vs 2016), Suplementos 3.3% (-0.1% vs 2016), Revistas 3.6% (-0.1% vs 2016) y Vía Pública 8.4% (+0.6% vs 2016).
- De acuerdo a Infomedia Ibope, en inversión en dólares en circulación de **lunes a viernes**, en el 2017, Metro Ecuador creció un 39% de su market share, del 13% en 2016 a 18.1% ocupando el 2do. lugar. Diario El Universo terminó en el primer lugar con el 26.4%, El Comercio tercero con el 15.8%, y Extra con el 14.2% en cuarto lugar. En la medición constan 12 diarios.

RESULTADOS DE VENTAS METRO EN QUITO, GUAYAQUIL Y CUENCA EN EL 2017:

- Las ventas de Metro en Quito del 2017 llegaron a \$ 1.937.374 frente a \$ 2.300.999 de presupuesto, un 84%.
- Las ventas de Metro en Guayaquil del 2017 llegaron a \$ 759.032 frente a \$ 1.178.999 de presupuesto. Un 64%.
- Las ventas de Metro en Cuenca del 2017 llegaron a \$ 367.016 de ventas frente a \$ 384.579 de presupuesto. Un 96%.
- Metro en Quito en relación al 2016 (ventas por \$ 2.220.667) decreció un -13%.
- Metro en Guayaquil por su parte en relación al 2016 (ventas por \$ 937.050) decreció un 19%.
- Metro en Cuenca en relación al 2016 (ventas por \$ 329.809) creció un 12%.
- En Digital las ventas fueron por \$ 252.238 un notable crecimiento del doble comparado con los \$ 126.485 del 2016.
- Total Metro Ecuador 2017: \$ 3.315.661 frente un presupuesto de \$ 4.067.579, el 82%. En comparación a la venta de \$ 3.614.012 del 2016, el decrecimiento es de -8%.
- 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 2017

ANALISIS DE ACTIVOS

1. ACTIVOS CORRIENTES

EFFECTIVO

El saldo de efectivo al cierre del ejercicio es de \$88.267,23.

En relación al flujo de caja durante el 2017, la cobranza normal de clientes fue mayor al año 2016 se ha dado mayor control con los clientes, a pesar de los días de crédito, en Quito sube en 60 días y en el caso de Guayaquil sube de 45 a 60 días, este aumento en el crédito a clientes estrategia aplicada por la situación del mercado y la competencia que hemos tenido en este periodo. A pesar de esta situación la compañía ha logrado cancelar deudas normales del año corriente y del año 2016, logrando reducir su deuda al cierre del año 2017 en comparación al año anterior, manteniendo actualmente sólo deuda corriente y en el caso de los principales proveedores (El Comercio, MISA, MILSA Papeles Bio-Bio y Granasa) pagadera de acuerdo a vencimientos acordados con dichos proveedores.

La principal tarea de la administración es fortalecer la posición de caja manteniendo procesos de control aplicados desde el año 2017, continuar cumpliendo con nuestras obligaciones con el estado IESS, SRI, Municipios, la Nómina del personal y con nuestros 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 2017 es de USD 109.440,90 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 2018.

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 2018.

INVENTARIOS

Dentro de este rubro se clasifica el stock de papel periódico a la fecha del cierre, al 31 de diciembre de 2017 corresponde al inventario físico mantenido en las Bodegas de El Mercurio Cuenca, El comercio en Quito, donde se guarda nuestras bobinas de papel por USD \$6.490,26, adicionalmente se contabiliza en este rubro un total de USD 13.762,70 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 o la negociación con el proveedor de las imprentas locales para obtener un ahorro en el papel junto con impresión del diario.

SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS

Se han registrado bajo este rubro gastos pagados por anticipados que tienen uso en el año 2018, además del registro de anticipos a proveedores por gastos consumados y registrados en el año 2018. 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 Guías. 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 IVA, obteniendo un resultado positivo, ingreso a la cuenta de la empresa por este motivo un valor de \$93.967,22, en el 2018 ya no podemos gestionar estos valores debido a que el Servicio de Rentas Internas nos designó como Contribuyentes Especiales desde el 1 de Enero 2017 ya no nos permite acumular el crédito tributario.

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 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.

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 2017 corresponden a:

- ✓ Franquicia y servicios de Metro Internacional
- ✓ El Comercio, El Mercurio, Granasa (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 2018. Las principales provisiones al cierre del año 2017 son:

- ✓ Provisión por servicios de auditoría 2017 facturados y pagados en el 2018
- ✓ 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 2018, 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 2018.

ANTICIPO DE CLIENTES

Por este rubro se reconocen anticipos de clientes recibidos y que aún no se han liquidado, y otros clientes menores, aquí principalmente tenemos el valor de un prepago que se realizó por parte de la agencia Orión.

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.

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 Sistemas Guía S.A. Guías

Su accionista composición accionaria se encuentra distribuida de la siguiente manera:

ACCIONISTA	PORCENTAJE ACCIONARIO
Metro Internacional S.A	68,52%
Grupo Empresarial Diunsa Diarios Unidos del Ecuador S.A	31,47%
Cueva Espinosa Hernán Guillermo	0,01%
SUMAN	100,00%

Su actividad la realiza en la ciudad de Quito, Guayaquil y Cuenca 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 pérdidas acumulados por los periodos terminados al 31 de diciembre de 2017 la Compañía mantiene un déficit acumulado a esa fecha de US\$443 mil.

ANÁLISIS 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 período. 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 contar 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 período 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. Guías