

Guayaquil, Septiembre 6 de 1996

Señores  
**MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL  
DE ACCIONISTAS DE UNIVENSA S.A.**  
Ciudad

De mis consideraciones:

Cumpliendo con la obligación legal y estatutaria, pongo a consideración de ustedes el Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias, así como el presente informe de la Administración, sobre el desempeño de la Compañía en el Ejercicio Económico de 1995.

**Informe Anual**

Este año 1995 constituye para UNIVENSA S.A., su primer año de gestión e inicio operacional.

Univensa S.A. se conformó por la decisión del Consorcio C.A. El Universo y Editores Nacionales S.A. Ensa, sus principales accionistas, para que la empresa de cumplimiento y ejecución al contrato suscrito con EMETEL y la edición de las guías telefónicas de Guayaquil, Región 2 y Región 3.

Univensa S.A. se constituyó legalmente en marzo 1 de 1995 y fue inscrita en el registro mercantil en marzo 23 de este mismo año; aunque la fase preoperativa arrancó a inicios de año con la definición de las metas y objetivos, la contratación de los recursos humanos y un plan de capacitación.

Para la economía ecuatoriana 1995 significó un año atípico.

A inicios de año se tuvo que enfrentar un conflicto bélico con el país del sur, se vivió la más grande crisis energética de los últimos tiempos que paralizó al sector productivo del país y se presentó una crisis política que conllevó a la renuncia del vicepresidente de la república en este contexto.

El desarrollo de las actividades comerciales y mercantiles se vieron seriamente afectadas por la inestabilidad e incertidumbre reinante. Esto hacía preveer, que la política económica tenía que sufrir ajustes que paulatinamente se fueron trasladando a la oferta y la demanda de bienes y servicios volviendo recesiva a la economía.

La Guía Telefónica

**Plan comercial**

*El plan comercial de la empresa tuvo una duración de 8 meses en febrero de 1995 y concluyó en el mes de septiembre del mismo año; se contó con la participación de 40 vendedores durante toda la campaña y los resultados cubrieron las expectativas de la administración.*

*Las ventas totales se situaron en 19.102 mm de sucres; estas se distribuyeron así: ventas para la guía de Guayaquil 18.299mm y ventas para las guías de provincias 802mm. El total de anunciantes para nuestras primeras guías suman 5.069mm.*

*Es importante destacar que en nuestra primera etapa comercial contamos con el asesoramiento de la empresa **Meller Telecomunicaciones de Argentina**, con quienes nuestro consorcio suscribió un convenio para este propósito.*

*De igual forma la administración decidió contratar los servicios de la Firma **De Maruri** como agencia de publicidad, cuyos objetivos fueron básicamente:*

- a) Posicionar nuestro producto,*
- b) Impulsar una campaña comercial y,*
- c) Difundir una campaña de introducción sobre el uso de la guía.*

*Consideramos que la campaña publicitaria constituyó un importante soporte para el cumplimiento de nuestras metas; sin embargo es necesario señalar que hubieron varios factores adversos que impedían avanzar en la consecución de nuestros objetivos en razón de la existencia en el mercado de un producto ofrecido por el anterior contratista con **EMETEL** que de una forma u otra desorientó a nuestros potenciales clientes.*

**Recursos Humanos y Generación de Empleo**

*Nuestra empresa durante su primer ejercicio económico generó empleo temporal y permanente a 140 personas. Al 31 de diciembre manteniendo plazas de trabajo para 134 personas.*

*Nuestra gestión administrativa se orientó a dar oportunidad a gente joven con deseos de superación y combinar en ciertas áreas específicas la experiencia de quienes tenían conocimiento sobre este negocio.*

*La capacitación, una política de estímulos por resultados y el trabajo en equipo han constituido conjuntamente con una política salarial acorde al mercado, factores que han conllevado a contar con un equipo profesional con mucho talento que ha podido asimilar que nuestra filosofía empresarial es desarrollar nuestras actividades orientadas a lograr un producto y un servicio de alta calidad.*

**Relación Contractual con EMETEL**

Hemos desarrollado durante esta primera etapa una excelente relación con nuestro contratante; sin embargo las serias deficiencias de dicha entidad en aspectos administrativos, financieros y técnicos siendo los más relevantes los siguientes:

1. Retraso en la emisión de planillas telefónicas y por consiguiente en las liquidaciones de nuestra participación;
2. Falta de información que permita determinar con prontitud los clientes morosos. Cabe mencionar que los niveles de morosidad que ha tenido la empresa en este año 1995 ha sido demasiado elevado con relación a años anteriores.
3. Falta de depuración de la base de datos de EMETEL que impide entregar información a los usuarios con un mínimo de errores.
4. Dificultades de cobro de EMETEL para nuestros anunciantes en la ciudad de Cuenca ya que en dicha ciudad el servicio telefónico lo provee la empresa Etapa y no EMETEL.

De nuestra parte consideramos importante señalar que los niveles de ventas han permitido cumplir con el mínimo anual requerido, que para este año es de 10.034 de sucres, siempre y cuando el sistema de cobranzas sea oportuno y eficiente.

De igual forma la producción y distribución de los ejemplares de las guías telefónicas se lo realizó cumpliéndose más allá de las expectativas iniciales.

Sobre lo cual creemos que definitivamente la ciudadanía fue el beneficiario directo así como nuestros anunciantes al cumplirse con nuestras promesas de ventas, esto es de producir un número de ejemplares y de distribución gratuita a cada uno de los abonados telefónicos.

**Gestión Financiera**

La solicitud económica del país fue paulatinamente deteriorándose, con mayor acentuación a partir del segundo semestre de 1995 lo que condujo a las restricciones crediticias y elevadas tasas de interés lo que encarecía significativamente el costo de dinero.

Frente a esta situación el directorio de la empresa resolvió diseñar un esquema de financiamiento a largo plazo a través de la emisión de obligaciones para que sean colocados en la bolsa de valores el monto autorizado fue de s/. 4.000mm a tres años pagaderos los intereses trimestralmente, el capital al final de dicho período con un rendimiento financiero del 0,85% de la tasa activa referencial. Este proceso manejado a través de los bancos Financor y Finec.

No obstante a lo antes señalado para Univensa, este primer ejercicio económico ha generado resultados altamente satisfactorios, como puedo mencionarlo en forma resumida así:

#### **Activos**

El total de activos de la empresa asciende a 7.393mm de sucres correspondiendo 5.731mm el 77,52% a activos corrientes y 1.662mm el 22,48% a activos no corrientes.

Los principales rubros del activo corresponden a: fondos disponibles por 760,9mm que incluye 579,8mm a inversiones temporales; cuentas por cobrar con un saldo de 4.055,8mm. En esta cuenta se incluyen valores por cobrar con **EMETEL** en el orden de 10.732mm correspondiendo a dicha entidad el 53,5% que es de 6.332mm. Además registramos un valor de 191mm de un reclamo presentado ante el Ministerio de Finanzas por un pago indebido en la importación de papel, esta gestión esta a cargo de Editores Nacionales. Además por manejo prudente se decidió registrar una provisión por cuentas en el orden del 5% sobre el valor a cobrarse de las planillas telefónicas.

#### **Inventario**

Al término de este ejercicio económico se registra un inventario de papel valorado al costo de adquisición en el orden de 812mm registrándose una provisión de 40mm que equivale al 5%.

Este papel servirá para la impresión de las guías de provincia así como para la impresión parcial de las guías que corresponderán a la Edición 1996-1997.

#### **Activos fijos**

La inversión realizada por la empresa en activos fijos asciende a 1.736mm correspondiendo estos principalmente a: central telefónica AT & T en 500mm., software en 350mm; líneas telefónicas en 150mm. Con la adquisición del software obtuvimos un ahorro total de US \$ 318.000 y en Hardware US \$ 179.000 como resultado de las características que necesita el software adquirido, ya que corre en plataforma de PC'S y no en un sistema de mayor capacidad. La depreciación de estos equipos ha ascendido a 190mm.

#### **Pasivos**

El total de pasivos de la compañía ascendió a 6.157mm de sucres cuyos componentes principales son:

**Cuentas por pagar.-** Registra un saldo de 952mm en los que incluye 506mm a proveedores y 275mm a otras obligaciones como las partidas más significativas. Las cuentas por pagar representan el 15,4% del total del pasivo.

La Guía Telefónica

*Documentos por cobrar.- Al 31 de diciembre solo se registra una obligación financiera por U.S. \$ 1.5 mm cuya equivalencia en sucres es de 4.402,5 mm. Esta operación se la realizó mediante avales que fueron negociados a una tasa de interés anticipada del 20% a 90 días. Esta obligación representa el 71,5% del total del pasivo.*

#### *Ingresos Diferidos*

*En nuestros pasivos hemos registrado ingresos diferidos por concepto de las ventas realizadas para las guías de provincia cuyo valor asciende a 802mm. Este valor será reflejado como ingresos operacionales en el año siguiente una vez que se proceda a la impresión de las guías correspondientes.*

#### *Patrimonio*

*El patrimonio de la empresa asciende a 1.236mm. El capital social de la compañía es de 1.000mm debidamente cancelados en numerario. Se registra la reserva legal y expresión monetaria en el orden de 97 y 127mm respectivamente.*

#### *Estado de resultados*

##### *Ingresos*

*La empresa registró ingresos operacionales en el orden de 18.114mm de sucres. Estas ventas corresponden para la guía telefónica de la ciudad de Guayaquil habiéndose vendido 17.376mm a anunciantes de esta ciudad y 923mm a anunciantes de provincias. El número de anunciantes es de 4.835 y 234 en el mismo orden.*

*Los descuentos por ventas ascendieron a 185mm equivalente aproximadamente al 1% sobre el total de las ventas registradas.*

##### *Costos de ventas*

*Los costos de ventas ascendieron 2.792mm de sucres de los cuales corresponden a. Costo de impresión 1.434mm; costo de papel 1.168mm; costos de distribución 123mm; costos de transportación y personal 66mm. Estos costos representan el 15,41% de total de las ventas brutas y el 34,93% de las ventas netas considerando la participación del 53.5% que corresponde a **EMETEL**.*

##### *Gastos de operación*

*Los gastos de operación suman 4.497mm de sucres correspondiendo 2.500mm a gastos administrativos y 1.997mm a gastos de ventas.*

*Los gastos de operación representan el 24.83% sobre las ventas brutas y el 56.26% sobre las ventas netas.*

#### *Otros ingresos y egresos*

*Los otros ingresos obtenidos ascendieron a 141mm originados básicamente en el rendimiento financiero logrado sobre el manejo de los excedentes de liquidez temporales.*

*Los otros egresos que suman 643mm corresponden a los costos y gastos financieros por diferencial cambiario e intereses sobre el financiamiento al que tuvo que recurrir la empresa.*

#### *Resultados del ejercicio*

*La gestión comercial y administrativa de la empresa arroja una utilidad antes de participación de trabajadores e impuestos en el orden de 200.7mm sucres registrándose una utilidad neta de 127,9mm de sucres.*

#### *Destino de la utilidad neta*

*Si bien es cierto que la carga financiera ha sido significativa en el presente año y que un manejo adecuado de la liquidez puede amortiguar estos efectos; y, por otra parte considerando que la empresa deberá ajustar su capital social con el pago futuro de los 1.000mm para completar el capital a 2.000mm; esta administración estima conveniente que la junta de accionistas pueda autorizar el pago de los dividendos en el monto que estime conveniente a favor de sus accionistas.*

*Atentamente,*

  
*Pedro Saona R.*  
**Gerente General**