

Guayaquil, Marzo 09 de 1997

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



30 MAR. 1997

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 1997.

INFORME ANUAL

Univensa S.A. (Paginas Doradas) se constituyó legalmente el 23 de marzo de 1.995 y su duración es de 50 años ; su objeto social es el negocio de publicidad y propaganda pública o privada por cuenta propia o de terceros por medio de la prensa escrita, oral, radio, televisión, impresos, y por los métodos usuales para tal fin, así como la compra venta, arrendamiento de espacios publicitarios de cualquier tipo y por medio.

Su capital social asciende a la cantidad de 1.000.000.000 (Mil millones 00/100), sus accionistas lo componen C.A. el Universo con el 50 % de las acciones y Editores Nacionales con el 50 % de la diferencia.

Este año 1997 constituye para UNIVENSA S. A. el tercer año de gestión y actividad comercial.

El desarrollo de las actividades comerciales y mercantiles se desarrollaron con ciertas expectativas considerando que asumía la política económica y social un nuevo gobierno (Feb.-05-97). Sin embargo todo estaba encaminado a mejorar las condiciones de desarrollo e inversión de la economía del país. Recopilando el antecedente expuesto existió austeridad entre los inversionistas del comercio nacional, recortando o reduciendo en particular dentro de sus presupuestos el rubro de Publicidad y Propaganda, situación que repercutió directamente en la consecución de nuestros objetivos de ventas, muy a pesar de los esfuerzos realizados por nuestro ejecutivos.

Plan comercial :

La campaña de ventas de la empresa tuvo una duración de 8 meses, iniciándose en Febrero de 1997 y concluyó en Septiembre del mismo año; cuyos resultados cubrieron las expectativas de la administración.

Nuestras ventas alcanzaron niveles de S/. 28.153, es decir un 97 % del monto presupuestado para este periodo comercial, cuyo objetivo fue S/. 29.000 MM., resultado que a nuestro criterio ha sido aceptable, pues a pesar de la difícil situación económica y política, nuestro personal debidamente capacitado supo aprovechar al máximo todas las oportunidades y obtuvo los mejores resultados posibles en beneficio empresarial .

Se registró un notable descenso de inversión publicitaria en el medio por parte de nuestros anunciantes y clientes potenciales, debido tal vez a los antecedentes de conocimiento público, además de la notable recesión económica que afectó en forma generalizada al mercado nacional, situación que no varió incluso hasta el cierre de la campaña en Septiembre 1997, y que a pesar de todo supimos compensar con esfuerzo y planificación para alcanzar los resultados obtenidos, que en nuestro criterio ha sido satisfactorio.

En la actual edición de la Guía Telefónica, se mantienen las inclusiones y novedosas secciones, tales como la Sección Informativa, Turística a todo color en papel Couchet, así como la Sección Fax, que aumentaron la calidad del producto final y su valor intrínseco, en el que se han puesto de manifiesto las habilidades de nuestro personal, así como la capacidad y preocupación por ofrecer un mejor producto para beneficio de la comunidad, EMETEL S. A. y UNIVENSA S. A.

Se mantiene los servicios con la firma NUMBER ONE como agencia de Publicidad, cuya gestión consideramos efectiva y muy oportuna , pues fue de gran apoyo para la gestión de nuestro Dpto. de Ventas

Recursos Humanos y Generación de Empleo :

Al inicio de nuestro tercer periodo comercial contábamos con 95 plazas de trabajo ocupadas con personal que nos acompañó durante casi todo el primer año de labores, y quienes en su mayoría aún permanecen con nosotros, pues lo constituyen gente joven con muchos ánimos de sacar la empresa adelante, con la experiencia de los errores y aciertos que vivimos en nuestra primera etapa.

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

Debido al cambio en el poder Gubernamental del país, se han dado varios cambios o remociones en los principales cargos directivos de EMETEL (HOY PACIFICTEL) sin embargo hemos tratado de cumplir y hacer cumplir el contrato.

En lo que se relaciona a la distribución de Guías Telefónicas, en éste, el tercer periodo de comercialización, se adoptó el mecanismo de entregar a EMETEL la producción de ejemplares para ser distribuidos o entregados en los diferentes centros de acopio de EMETEL S.A. lo que permitió atender a los abonados con una importante reducción de costos de distribución, que representó un ahorro para UNIVENSA S.A. de aproximadamente S/. 100.00M en logística, personal , etc.

Quedando bajo nuestra responsabilidad la distribución de las guías telefónicas de Provincias.

Emisión de Obligaciones.-

Como es de vuestro conocimiento, durante el periodo 1996 se emitieron y pusieron en venta Obligaciones por una valor de S/. 4.000 MM., habiéndose vendido en su totalidad como sigue :

FECHA		VALOR	BENEFICIARIO
31-May-96	S/.	200 MM.	Valpacífico
01-Sep-96		1.900 MM.	Intermediario : Transbursátil
01-Sep-96		1.900 MM.	Intermediario : Finec

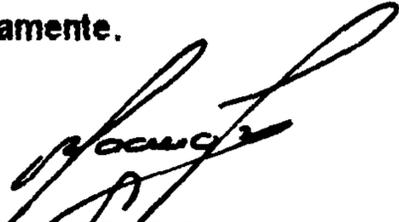
Hasta la presente fecha, hemos cancelado los seis primeros vencimientos, por los intereses respectivos, como sigue :

FECHA		VALOR	TASA DE INTERÉS
31-Ago-96	S/.	25,06 MM.	50.12 %
30-Nov-96		489,50 MM.	48.59 %
28-Feb-97		390,00 MM.	39.35 %
31-May-97		397.50 MM.	39.75 %
31-Agt-97		393.50 MM.	39.35 %
30-Nov-97		337.00 MM.	33.70 %

Además con inversiones financieras a corto plazo, pudimos generar réditos por S/.95.944 MM.

Como resultado del ejercicio de 1997, nuestros estados financieros han arrojado resultados positivos netos de S/. 240,13 MM. después de la participación a empleados y el Impuesto a la renta.

Atentamente.


PEDRO SAONA R.
GERENTE GENERAL

