ECUADOR terra incognita
Una Mirada Diferente al Ecuador

INFORME DE GESTIÓN DE GERENCIA
PERÍODO 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

Quito, 11 de Abril, 2014

En cumplimiento a lo estipulado en los estatutos de Terra Incognita Terramagazine Cía. Ltda., cúmpleme en presentar el informe de la gestión gerencial desarrollada durante el año 2013.

Antecedentes:

- La empresa cuenta con una pérdida total de años anteriores de **$14,076.42**

Estados Financieros de la Compañía:

Al 31 de diciembre del 2013 se presenta la siguiente información contable:

CUENTA	Al 31 DIC 2013	Al 31 DIC 2012	COMPARACIÓN Variación
ACTIVO CORRIENTE	71420.29	73,995.77	-3.48%
ACTIVO FIJO	2,351.50	3,202.48	-26.57%
TOTAL DE ACTIVOS	**73771.79**	**77,198.25**	**-4.44%**
PASIVO	55040.24	44,390.28	23.99%
PATRIMONIO	18731.55	32,807.97	-42.91%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**73771.79**	**77,198.25**	**-4.44%**
Ingresos	119434.52	207,205.43	-42.36%
Costos, gastos, impuestos	133510.94	192,682.38	-30.71%
Utilidad del Ejercicio	**-14076.42**	**14,523.05**	**-196,92%**

Valladolid N24-296 y Galavis, La Floresta, Quito
(02) 2546 935 • ecuadorterraincognita@yahoo.com
www.terraecuador.net

Activos:

La disminución del 3.48% de activos corrientes en relación al año anterior se debe a: 1) la disminución del valor en Bancos 2) Recuperación de cartera, que se se encuentran dentro del período establecido para su cobro. 3) El valor del inventario incrementó en un 65.8% en este período debido a que contamos con un stock de más de 600 revistas por ediciones del 2012 y 2013. El inventario consiste en las revistas *Ecuador Terra Incognita* desde la edición número 57 hasta la 86 con un valor de 0.85 centavos de dólar por ejemplar, al costo. Y 4) por la provisión por reconocimiento de ingresos del especial de Palmas y publicidad edición 86 correspondiente al Ministerio del Ambiente.

Pasivos:

Los pasivos han incrementado un 23.99% principalmente por 1) Incremento de sueldos y 2) anticipo de pagos efectuados a la revista. Adicionalmente, por los rubros "Jubilación Patronal", "Desahucio", que deben ser considerados por ley.

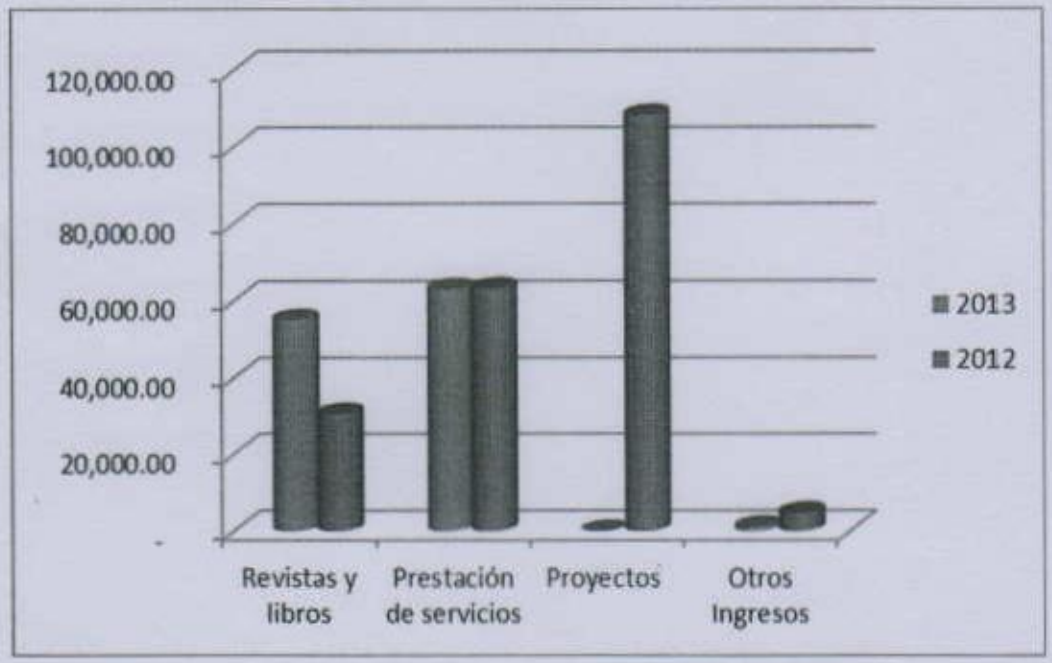
Patrimonio:

La caída del patrimonio en un 42.91% se debe principalmente a la pérdida generada en el año 2013.

Análisis de Balance de Resultados:

Los ingresos operacionales disminuyeron en un 42.36% básicamente porque en el año 2012 se registró el incremento del proyecto editorial del Ministerio de Turismo. Adicionalmente existe una disminución del 6.08% con respecto a los ingresos por publicidad.

Variación en cuatro rubros 2012 y 2013



Ventas Revistas:

La venta de las revistas está compuesta por el aporte de puntos de venta como, librerías, Fybeca, Supermaxi y suscripciones. Existe un incremento del 11.20% debido a que se estableció un proceso con la base de renovaciones en la que participan todos los empleados de la empresa generando mayor número de ventas. Adicionalmente, participamos en la feria de Guayaquil "CIMA" y la feria del libro en Quito, en donde se se realizó renovaciones y se captó nuevos suscriptores. Por otro lado, logramos recuperar el colegio Brasil a pesar de que todavía estamos en las negociaciones para recuperar Instituciones Educativas cómo ISM, Ludoteca, UDLA y UTE, que las perdimos debido al retraso de las revistas en todas las ediciones del 2012 y 2013.

Adicionalmente, puntos de venta como Supermaxi y Fybecas, han aumentado sus dotaciones y se implementó la distribución de canillitas lo cual generó incremento en el rubro de ventas por librerías. Finalmente, se renovó la contratación de SINAB por 600 suscripciones a costo de impresión.

Es importante señalar que la empresa no cuenta con una persona encargada puntualmente en suscripciones desde el mes de marzo del 2013 lo cual pudo generar una baja en las renovaciones y captación de nuevas suscripciones. Sin embargo la implementación del nuevo proceso nos permitió incrementar las ventas.

Ventas Publicidad Tipo 1:

Este rubro ha disminuido en un 6.09% principalmente por la reducción de contratación de espacios publicitarios. Sin embargo, se renovó todos los contratos con clientes del 2012 cómo Produbanco, Ministerio del Ambiente, y Equipos Cotopaxi y se logró captar nuevos clientes cómo Ministerio Coordinador de Patrimonio, MINTUR Zonal 1, Asociación de Bancos Privado, RVC, Ecolex, Consejo Nacional de Cultura, EIAA, y Marathon Explorer. Adicionalmente, dos de las revistas del año, fueron financiadas lo que permitió tener un equilibrio en publicidad y solventar gastos administrativos. En este período, no se logró contratar una persona para el cargo de vendedor comisionable por lo que gerencia asumió este rol. Sugiero buscar un agente de ventas por comisión con experiencia en venta de publicidad, al cual se le pague un fijo de movilización más comisión con el fin de apoyar la gestión de gerencia y captar nuevos clientes.

Proyectos

Este rubro disminuyó en un 100% debido a que la empresa negoció algunos proyectos editoriales a finales del 2013 cuya entrega se realizará los primeros meses del 2014 cómo: Municipio de Mejía y Rainforest Alliance. Sin embargo se ve la necesidad de conseguir nuevos proyectos editoriales hasta el primer semestre del año y de igual manera generar proyectos editoriales propios.

Costos y Gastos:

Existe una disminución en los costos del 30.71% principalmente porque este año no existe el incremento de proyectos editoriales. En cuanto a gastos, esta cuenta se incrementó en un 37.06% por las siguientes razones: 1) Incremento de sueldos, esto se debe a que desde febrero del 2012 se viene cancelando un sueldo completo al puesto de proyectos, y bonificaciones tanto para Edición como Gerencia. 2) Existe un incremento del rubro promoción, que corresponde al autoconsumo. 3) asignación de nuevas cuentas "Bono de desempeño", "jubilación patronal" y "desahucio"

Resultado del Ejercicio

El Balance de Resultados presenta una pérdida del ejercicio de $14,076.42. El trabajo realizado en el año 2013 logró mantener la circulación de la revista. Sin embargo, el aumento en los gastos, que se debe principalmente al aumento de sueldos, generó problemas de liquidez por lo que se debe seguir trabajando puntualmente en incrementar la venta de publicidad tipo 1, adquirir nuevos proyectos editoriales, reducción de personal y seguir en la búsqueda de un canal de distribución masivo para la revista.

Hasta aquí el informe de labores realizadas.

Atentamente,

Ma. Gabriela Pesántez
Gerente General