

INFORME DE GESTIÓN DE GERENCIA PERÍODO 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008

Quito, 7 de Junio de 2009

En cumplimiento a lo estipulado en los estatutos de **Terra Incognita Terra Magazine Cia. Ltda.**, cúpleme en presentar el informe de la gestión gerencial desarrollada durante el año 2008.

Antecedentes:

- Mi renuncia a este cargo fue presentada el 29 de octubre del 2008.
- La contabilidad fue terminada a mediados de mayo del 2009.
- Este informe se lo comienza a realizar a partir del 28 de mayo hasta la presente fecha.

Con estos antecedentes quisiera manifestar que actualmente no tengo el mismo tiempo para realizar este informe ni tampoco el acceso a toda la información para la elaboración de un reporte mas detallado, sobretodo en lo referente a las diferentes cuentas del ingreso, por lo que el informe que presento a continuación no contiene el mismo nivel de detalle que informes que presenté en años anteriores.

• Estados Financieros de la Compañía.

Al 31 de diciembre del 2007 se presenta la siguiente información contable:

CUENTA	AL 31 DIC 2008	AL 31 DIC 2007	COMPARACIÓN CON 2007
ACTIVO CORRIENTE	33.890,79	57.544,60	-41.11%
ACTIVO FIJO	1.557,97	2.021,32	-22.92%
TOTAL DE ACTIVOS	35.448,76	59.565,92	-40.49%
PASIVO	26.536,95	43.142,03	-38.49%
CAPITAL	8.911,81	16.423,89	-45.74%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	35.448,76	59.565,92	-40.49%
Ingresos	138.617,84	107.957,21	28.40%
Costos, gastos, impuestos	<u>-138.388,85</u>	<u>-95.605,88</u>	44.75%
Utilidad del Ejercicio	228,99	12.351,33	-98.15%

JA

Los datos ubicados en la última columna de la tabla previa, demuestran el crecimiento o disminución de las diferentes cuentas al fin del año 2008 en relación a los datos totales alcanzados al 30 de diciembre del 2007.

ACTIVOS:

La disminución del 41.11% de activos corrientes en relación al año anterior se debe principalmente a la situación de liquidez de la compañía. Es decir el saldo en la cuenta bancos baja sustancialmente en relación al año anterior debido al incremento en los gastos que han ocurrido en el 2008.

En este período se contrató una segunda póliza de inversión a un año plazo en euros por un valor equivalente a 10.000,00 dólares con la intención de proteger la deuda contraída con los suscriptores. Esto se hizo en cumplimiento a lo resuelto en junta de accionistas celebrada el 11 de diciembre del 2007.

El inventario disminuyó en el 34% en este período, y se contabiliza con un costo unitario de 0.70 cvos. Esto se debe a que por memorando emitido el 31 de diciembre del 2008 el Presidente de la compañía, Andrés Vallejo, establece una nueva forma de contabilizar el inventario lo que implica dar de baja al remanente de revistas que no están en circulación. Este procedimiento debe formalizarse en una notaria. Al momento se encuentra pendiente este paso.

El 23% de disminución de los activos fijos se refiere al aumento de las depreciaciones de este rubro, y a que no han existido compras de activos en el 2008.

PASIVOS:

Los pasivos han disminuido en el 38.50% principalmente por dos razones:

1.- Porque en los pasivos corrientes no se registra la última factura de imprenta mariscal correspondiente a la revista 57 que salió en circulación enero 09. La emisión del cheque para el pago de esta factura fue registrada en la contabilidad el 21 de diciembre del 2008.

2.- Por la disminución del 87.40% registrada en la cuenta "ingresos suscripciones anticipadas" lo que sugiere lo siguiente:

Al fin del año 2008 no se registra deudas importantes (USD 1.391,80 dólares) frente a clientes por concepto de suscripciones porque la mayor parte de las ventas fueron realizadas a principios de año. Es decir para el año 2009 solo estaría pendiente la entrega de revistas a los diferentes suscriptores por un valor de 1.391,80 dólares.

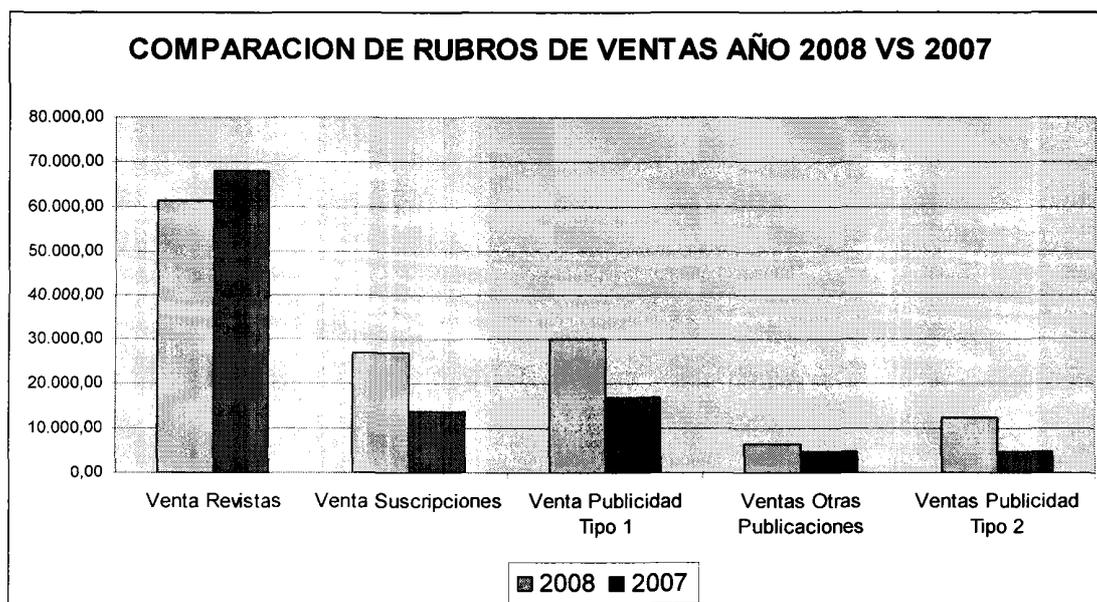
Se sugiere que el manejo de las cuentas por pagar, que se arrastra de años anteriores, sea dejarla como contingente por si el SRI realizare una inspección futura y emitiera glosas por la forma en que se daban de baja los ingresos provenientes de suscripciones.

CAPITAL:

La disminución del capital en el 45% aproximadamente se debe principalmente a la disminución de utilidades que se registra en el presente año causada por el incremento en los costos de la materia prima principalmente.

ANALISIS DE ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS INGRESOS

Los ingresos operacionales se incrementan en USD 29.500 dólares aproximadamente, es decir aumentan en el 27,41% en relación a las ventas del año 2007. El rubro suscripciones y el rubro publicidad tipo 1 son los que crecen significativamente en este año y contribuyen mayoritariamente en el aumento de las ventas totales. En el gráfico que se muestra a continuación se compara los diferentes componentes de las ventas en relación con el año 2007:

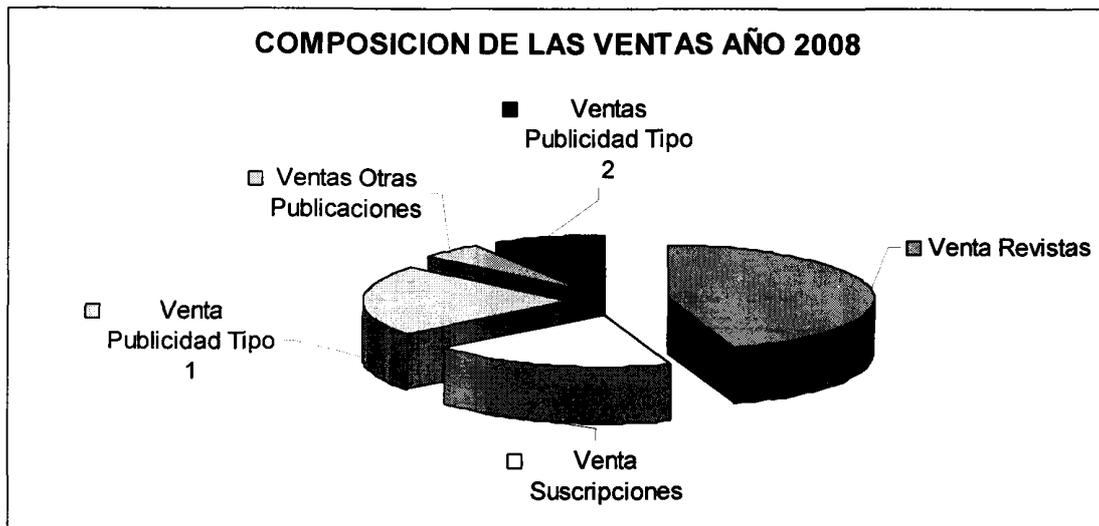


En el cuadro anterior se aprecia que todos los tipos de productos de la compañía han aumentado sus ventas en relación al año 2007, excepto el producto "revistas". Este rubro ha disminuido en el 9.59%. En este rubro se encuentran las revistas vendidas a Directv.

Es importante analizar la concentración que tiene cada rubro que componen los ingresos para identificar cual de ellos es el que más aporta en el giro del negocio de la empresa, en el gráfico que sigue se puede notar que el rubro "revistas" concentra el 44.03% del total de los ingresos. El siguiente rubro en importancia es

JR

"publicidad tipo 1" con el 21.58% del total de los ingresos. Las "suscripciones" concentran el 19.34%, la "publicidad tipo 2" tiene el 8.85% y la venta de "otras publicaciones" representa el 4.74% del total de las ventas.



RUBRO REVISTAS:

Dentro del rubro "revistas" las ventas realizadas a Directv es de USD 50.835,75 dólares y equivalen al 36.50% del total de ventas por lo que la venta de revistas a otros clientes es de USD 10.492,09 dólares y representan el 7.53% del total de ventas.

Este rubro es el único que ha disminuido sus ventas en relación al año 2007. Esta disminución es del 9.59%. La baja en las ventas registradas a Directv es del 10% aproximadamente.

Es necesario recalcar que en el año 2007 entraron 5 facturas en total de Directv y 6 en el 2008. Si se compararía 5 facturas por año, esta baja sería aún mayor. La imposibilidad de hacer un seguimiento a los abonados de Directv para monitorear la razón de esta baja hace que la compañía sea dependiente de las políticas adoptadas por Directv en relación a este tema.

Las revistas sueltas que se venden a otros clientes, son casi 10.500 dólares en el año. Es importante que para la toma de cualquier decisión sobre dar de baja al inventario de la compañía se considere las ventas históricas registradas en este rubro y las condiciones de sus ventas. Es decir se debe tomar en cuenta el número de vendedores, el número de participaciones en ferias, las técnicas de ventas, etc. esto para recalcar que si se da de baja el inventario y se replican políticas de ventas del año 2007 y 2008, entonces los ingresos provenientes de estas ventas se registrarían en el rubro "otros ingresos", esta suma sería considerable para que el SRI pida justificaciones del rubro "otros ingresos".

RUBRO SUSCRIPCIONES:

Este rubro se ve casi duplicado desde el año 2007. Su incrementado es del 97.16% y se compone de 17.590 dólares de nuevas suscripciones generadas principalmente en el primer semestre del año y de 11.033 dólares provenientes del año 2007 que dejan de ser deuda y se convierten en ingresos hasta fines de este año.

En el segundo semestre del año este tipo de ventas baja debido a que varias instituciones educativas decidieron cambiar su política de suscripciones en el estudiantado. Por ejemplo la UTE decide solo entregar suscripciones a los alumnos del segundo año. El año anterior se suscribieron desde el primer nivel de turismo hasta el tercero. Lo mismo ocurre con el colegio Brasil, Liceo del Sur y colegio Fernandez Madrid.

A esto se suma la renuncia de la persona de ventas (oct 2008), Sonia Jurado, por su desmotivación generada en su remuneración del componente fijo de sus ingresos.

Rubro Publicidad Tipo 1:

Este rubro se ha aumentado en el 77.89% respecto al año 2007 debido a que se ha podido cumplir con el objetivo de vender el 15% de las hojas de la revista en diferentes espacios publicitarios. Los convenios firmados con la PUCE, Ministerio de Turismo, Equipos Cotopaxi, Vida para Quito, el segmento de turismo vendido en espacios más pequeños a diferentes empresas y Directv son los responsables del incremento de este tipo de ventas. Es decir se pudo conseguir convenios de publicidad más largos y pagados en efectivo.

Ha habido canjes con stands en ferias, hoteles, etc. que han servido para el incremento en suscripciones, en ventas de revistas y en un mayor posicionamiento de la imagen de la revista en el consumidor final. Estos canjes no están registrados en la contabilidad del 2008 por lo que su incremento mencionado anteriormente ha sido pagado en su totalidad.

Rubro Publicidad Tipo 2 "convenios":

En este rubro se contabiliza la financiación realizada por diferentes instituciones de algunos costos en que incurre la revista en su proceso de elaboración, tal es el caso de costos de artículos, fotografías, ilustraciones, segmentos, mapas, etc, y gastos como viáticos, transportes, alimentación, etc. de articulistas y fotógrafos.

Este rubro se ha aumentado en el 163.26% respecto al año 2007, es decir ha triplicado el volumen de ventas en relación al año anterior. Gracias a los convenios con el Consejo Provincial de Pichincha en dos publicaciones y con Conservación y Desarrollo se ha podido incrementar este tipo de contratos.



Rubro Otros productos:

La venta de otros títulos no producidos por la revista se aumentó en el 9% respecto del año anterior.

Sus ingresos netos, es decir los ingresos resultantes luego de restar sus respectivos costos, ascienden a 757 dólares. Sin embargo debo señalar que dentro de estos costos se contabilizan los del año 2007 que no fueron incluidos en la contabilidad anterior ya que sus facturas fueron registradas en este año.

GASTOS Y COSTOS

La suma total de gastos mas costos registra un incremento del 21.79% respecto a año anterior, causado principalmente por el incremento del costo del papel que constituye la materia prima mas importante en la elaboración de la revista. Este rubro (costo de imprenta de revistas) se vio incrementado en el 60.37% en relación a lo reportado en el año anterior. Existen cuatro razones principales que causaron este incremento:

- 1.- Se cambió la forma de contabilizar el inventario y por tanto el costo de ventas, actualmente se carga al costo de impresión el 100% del valor total de las facturas de imprenta mariscal y se deja en el inventario solo a la última revista en circulación. (es así, cierto???)
- 2.- El incremento del precio en la importación del papel fue constante durante el año 2008. Incluso a mediados de año Imprenta Mariscal nos comunicó que sus proveedores de papel les habían aumentado los costos en el 25% razón por la cual haría ajustes de precio en el servicio que ellos nos brindan.
- 3.- A principios de año se decidió cambiar de papel de 90 a 110 gramos. Esta decisión se tomó cuando el nuevo director editorial de la compañía quiso especializar a la revista en una revista fotográfica. Esta medida se la toma basado en la problemática actual que cruzan las revistas impresas frente a revistas digitales que circulan gratuitamente en la web.
- 4.- El 31 de diciembre del 2008 el director editorial de la revista emite un memorando para dar de baja al inventario de la compañía a un costo de 0.70 centavos por revista. Este valor, USD 4.316,97, se registra en la cuenta del gasto 6101002001 denominada costo de ventas revistas. La razón por la que se decide cambiar la manera de contabilizar el inventario es:

En el año 2008 se ha incrementado las ventas de publicidad tipo 2. Es decir aquellas ventas relacionadas a mapas, tripticos, dípticos, etc. contratadas por diferentes empresas para que sean insertadas en la revista. Este es el caso del mapa del Consejo Provincial de Pichincha, el plegable de Conservación y Desarrollo, el segmento de turismo sostenible del Ministerio de Turismo, entre otros. Estas empresas en algunos casos, contrataron a la revista para que se encargue desde el diseño hasta la impresión de sus productos. Al tratarse de otros

[Faint, illegible text, possibly a stamp or signature]

[Handwritten signature]

productos de venta sugiero que para la contabilidad del 2009 los costos generados en estos productos sean registrados en una cuenta nueva para poder visualizar de mejor manera la utilidad o pérdida que generan este tipo de productos. El mezclar las cifras dentro de los rubros ya definidos del costo y del gasto de la revista (especialmente ocurre con la cuenta 6101001003 diseño y correcciones) evita ver con claridad la ganancia o la pérdida de estos nuevos productos.

Utilidad o Pérdida:

Para el período en estudio se registra una utilidad de USD 228.99 dólares.

La razón fundamental de este resultado está explicado por el lado de los costos, puntualmente en el aumento del precio del papel, materia prima de vital importancia en la producción de la revista.

Tal como se puede ver, el incremento de los ingresos (27.41% en relación al año anterior) han sido suficientes para cubrir con el aumento de los costos antes mencionados.

Para el año que viene es necesario plantearse una estrategia de ventas mas agresiva que la dada en años anteriores para volver al nivel de utilidades que se registró en el 2007.

• Inventario

El inventario al 31 de diciembre de 2008 es de revistas que valoradas a pesos se tiene un inventario total de USD 5.128,89 dólares correspondientes a la revista No .

Hasta aquí el informe de labores realizadas.

Atentamente,



María Dolores Guarderas

Faint, illegible text or stamp in the bottom right corner.