

Quito, Marzo 14 del 2014

INFORME DE GERENCIA

Señores Accionistas:

En mi calidad de Gerente General de Editorial Océano Ecuatoriana (Ediocéano) S.A., y en cumplimiento a lo dispuesto por la Ley de Compañías, pongo en conocimiento de ustedes el informe correspondiente al ejercicio económico del año 2013.

ASPECTOS GENERALES

El año 2013 ha sido el primer año en el cual he sido Gerente General de la Compañía por un período completo.

ENTORNO ECONOMICO SOCIAL

El Ecuador durante el año 2013 sigue atravesando cambios económicos, laborales, legales y tributarios originados en los cambios a las leyes existentes y sus reglamentos, e incrementos salariales en porcentajes mayores a la inflación.

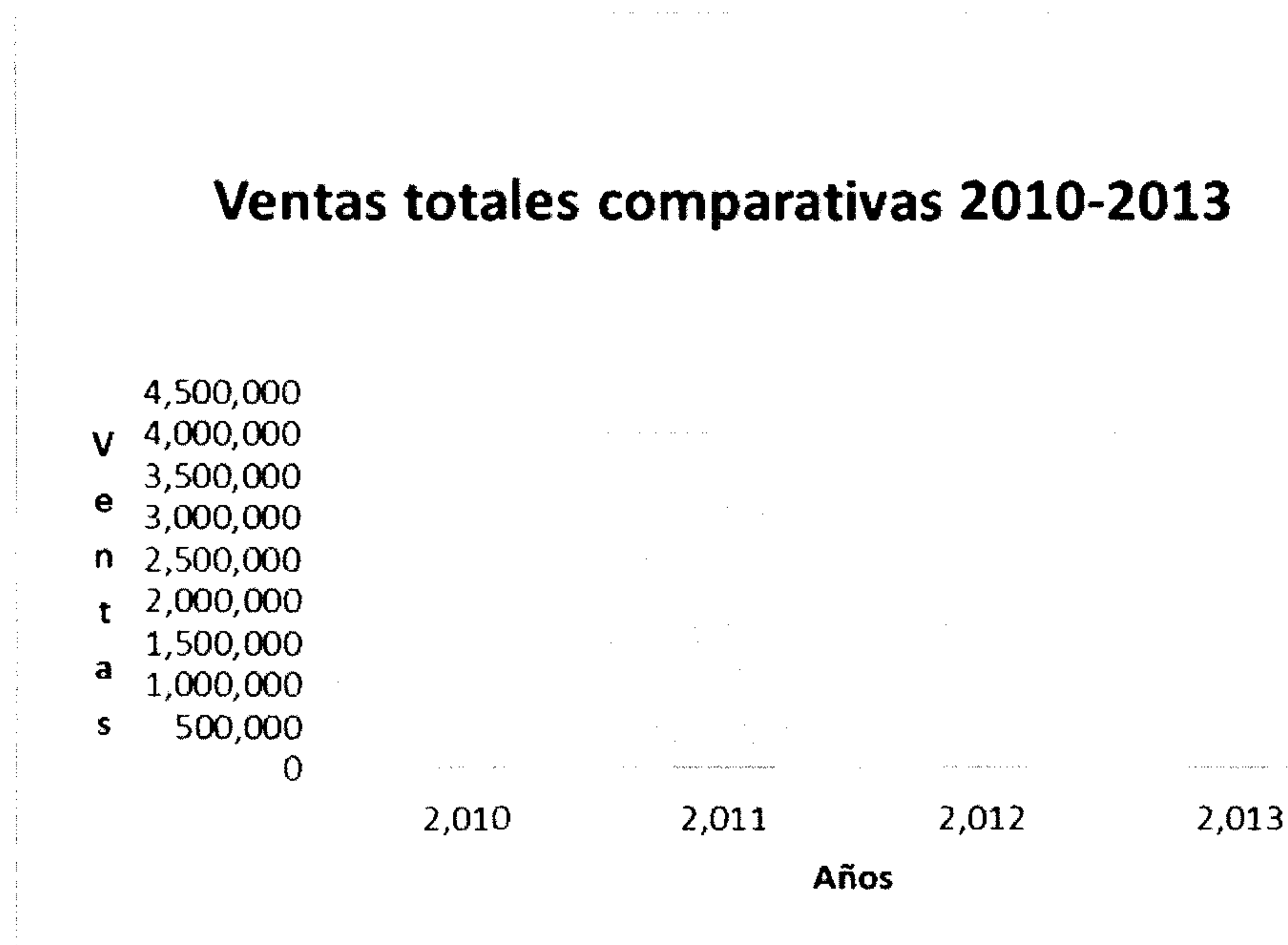
En cuanto a la inflación, disminuyó según los reportes oficiales descendiendo del 4.16 % en el año 2012 al 2.70 % en el año 2013, pero el incremento del sueldo básico general fue del 8.90 % al pasar de los Usd. 292,00 a Usd. 318,00 cifra que impacta de manera importante en los costos y gastos de la empresa.

De todo lo expuesto puedo decir que la situación económica del país no está atravesando su mejor momento, lo cual se ha visto reflejado en la operación de nuestra Compañía por el año 2013. Las ventas de libros en general han bajado, principalmente en la división Distribución que ha bajado un 11,22%, en la división librerías se incrementó un 3,42 % y en la división venta directa se han bajado un 10,83%, se siguen presentando incrementos en los bienes y servicios que contratamos, y el incremento en los sueldos afecta a nuestros costos y gastos, disminuyendo de forma significativa la rentabilidad. Durante el año 2013 se sigue trabajando en la disminución y/o optimización de costos y gastos.

INFORMACION FINANCIERA

VENTAS

En términos generales las ventas disminuyeron en un 4,48 % en relación al año anterior, en un 11.32 % en relación al año 2011, un 28,45 % en relación al año 2010, estos efectos se visualiza en el siguiente gráfico:



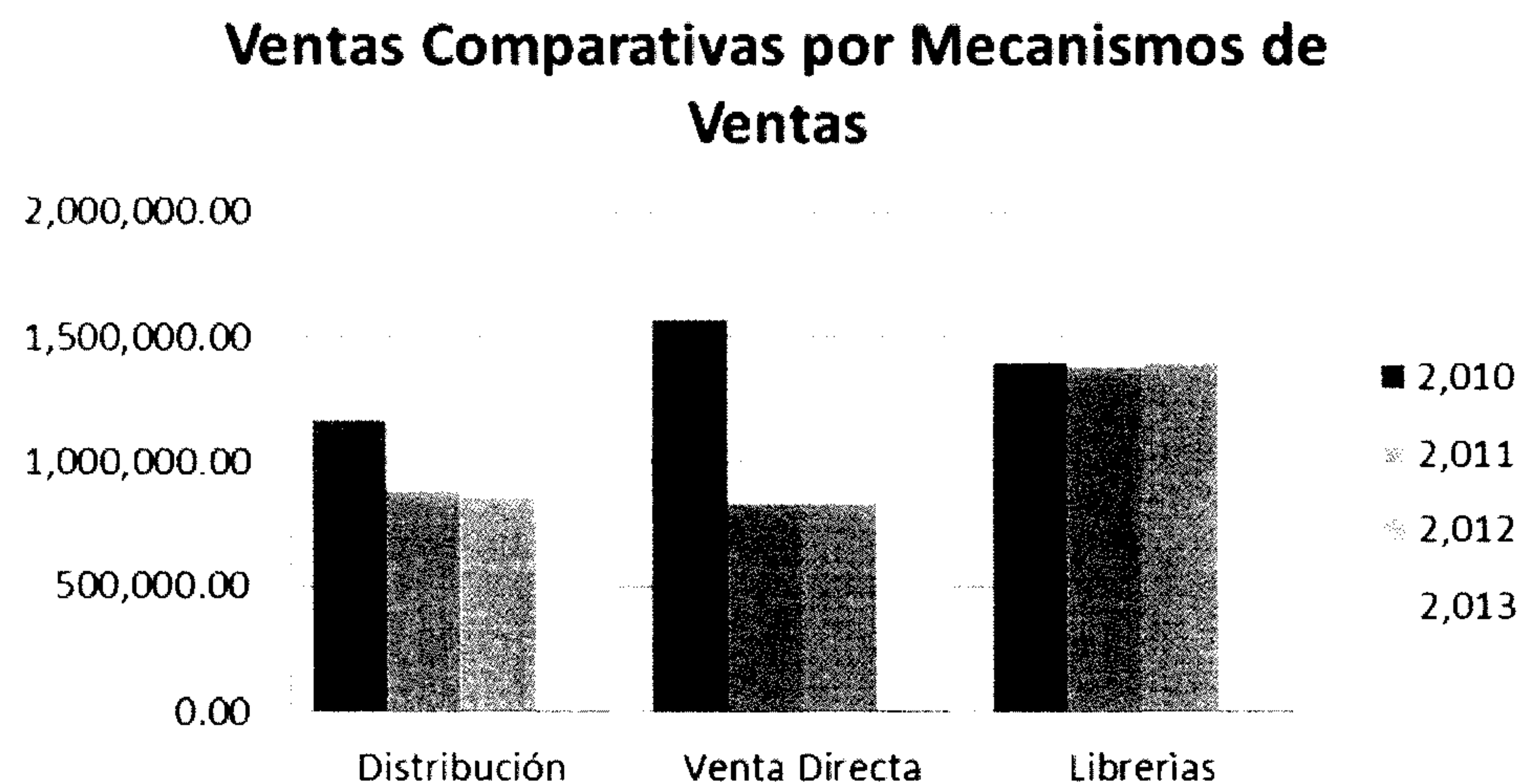
Los mecanismos de ventas utilizados en años anteriores no han cambiado, pero el comportamiento de cada uno de ellos fue diferente, la diferencia radica en los segmentos de mercado.

El mecanismo de distribución que incluye obras de consulta es el que más se afecta cuando no existe liquidez en el mercado, y al existir mecanismos electrónicos de consulta de fácil acceso viene a constituirse en la principal competencia de estas obras y este segmento va perdiendo terreno en las ventas, esto se refleja en la disminución del 11,22% de las ventas en relación con el año 2012, del 14,33 % en relación con el año 2011, del 34,90% en relación con el 2010.

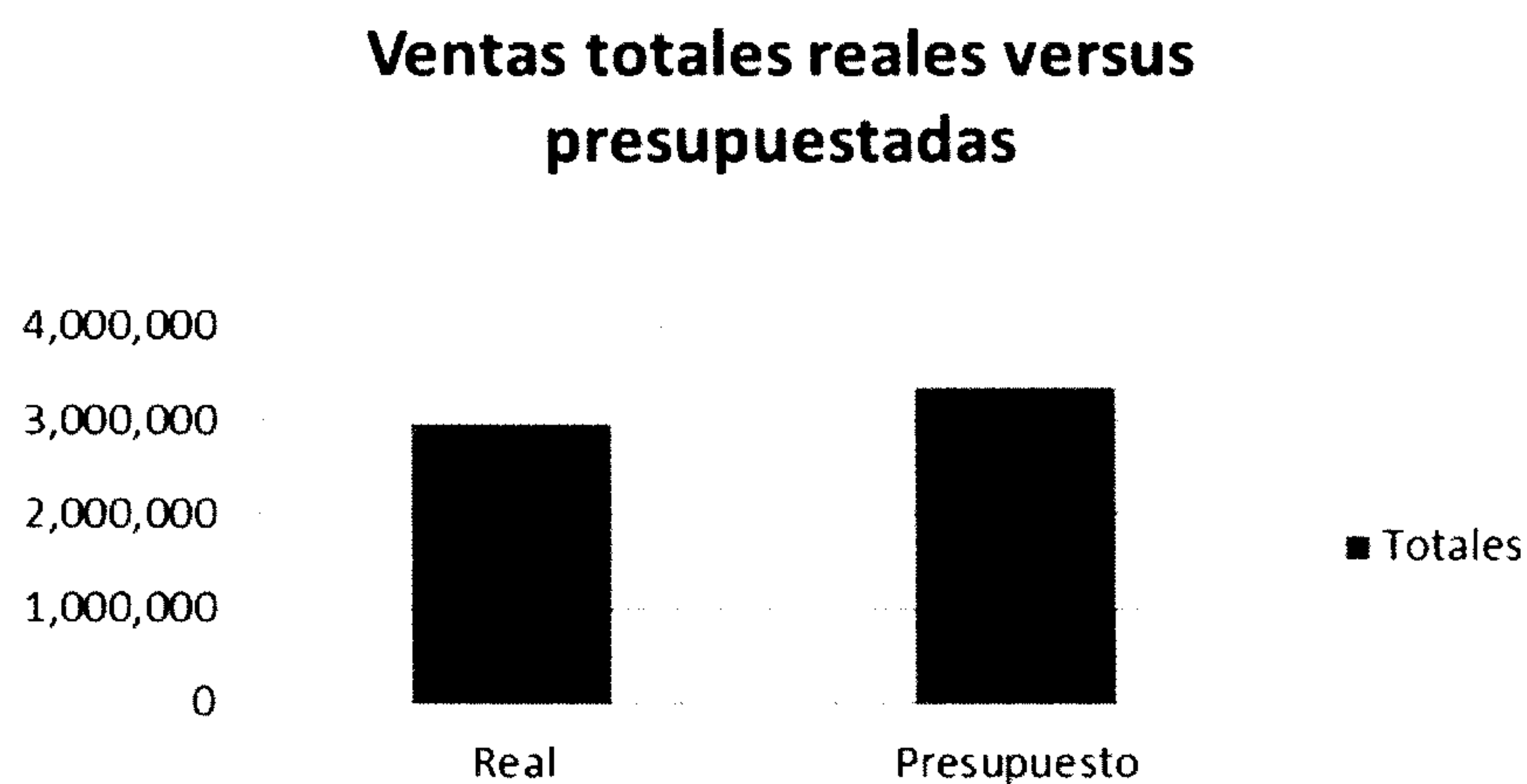
Las ventas en el área de venta directa está dirigida a segmentos medios y medios bajos con acceso a tarjetas de crédito y crédito directo, la venta directa tiene dos tipos de ventas el primero que es de obras religiosas y de consulta y la segunda de enciclopedias. El segundo tipo de ventas denominado venta masiva fue suspendido en el año 2011 pero a mediados del año 2012 se volvió a reactivar pero no con la misma fuerza que tuvo en años anteriores, en todo caso ayudó a mantener en algo el nivel de ventas del año anterior.

El área de librerías que tiene su clientela exclusiva y para quienes los libros no son bienes suntuarios presentan un incremento del 3,42 % en las ventas en relación con el año 2012, en relación el año 2011 las ventas subieron un 4,79 %, y en relación con el 2010 subieron 3,91%.

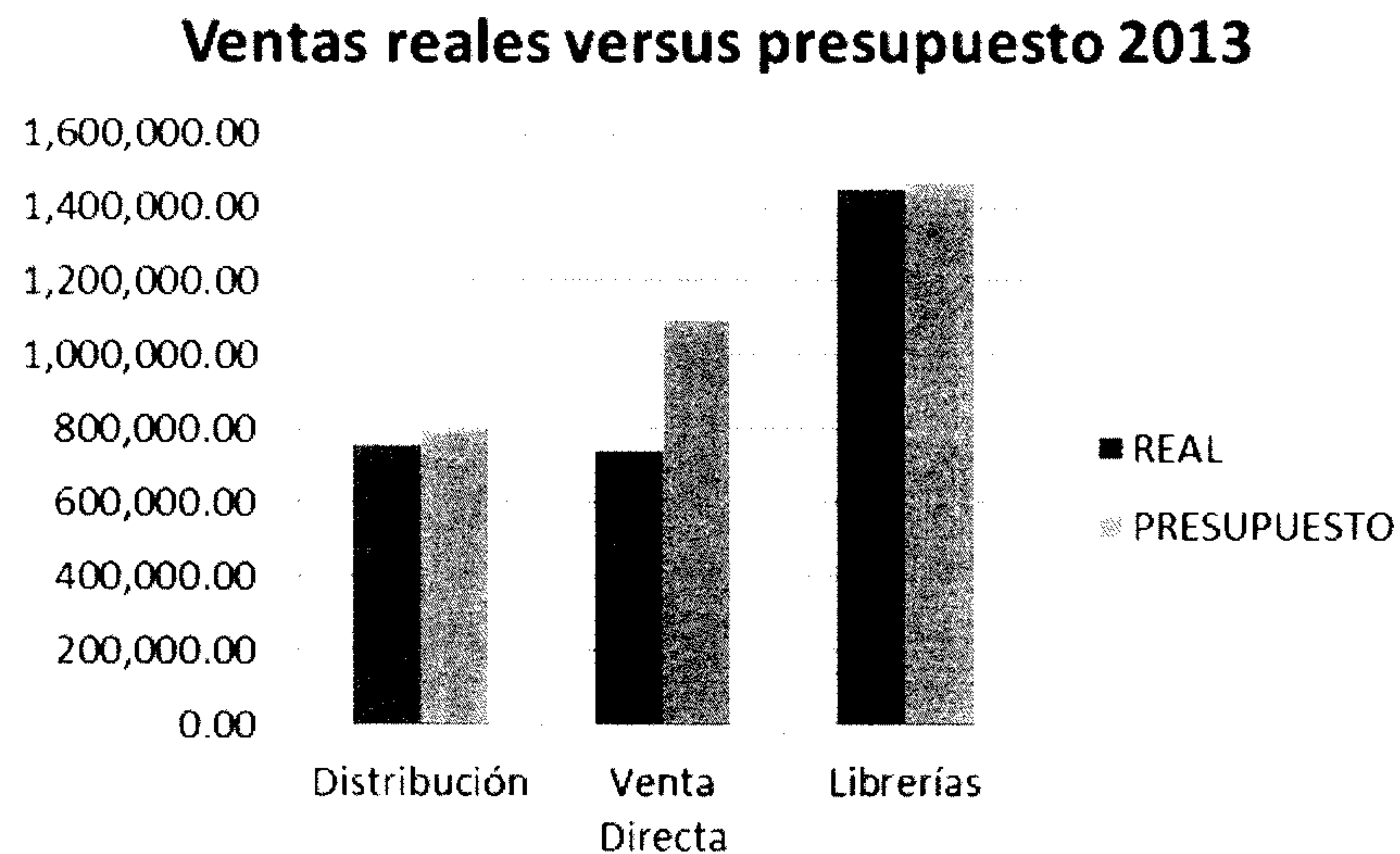
A continuación se podrá visualizar la variación desde el año 2010 al año 2013 por segmento de ventas:



En relación al presupuesto, las ventas de Venta Directa no se cumplieron en un 47,11%, lo cual ha originado que el presupuesto general de ventas no se cumpla en un 13,92 %:



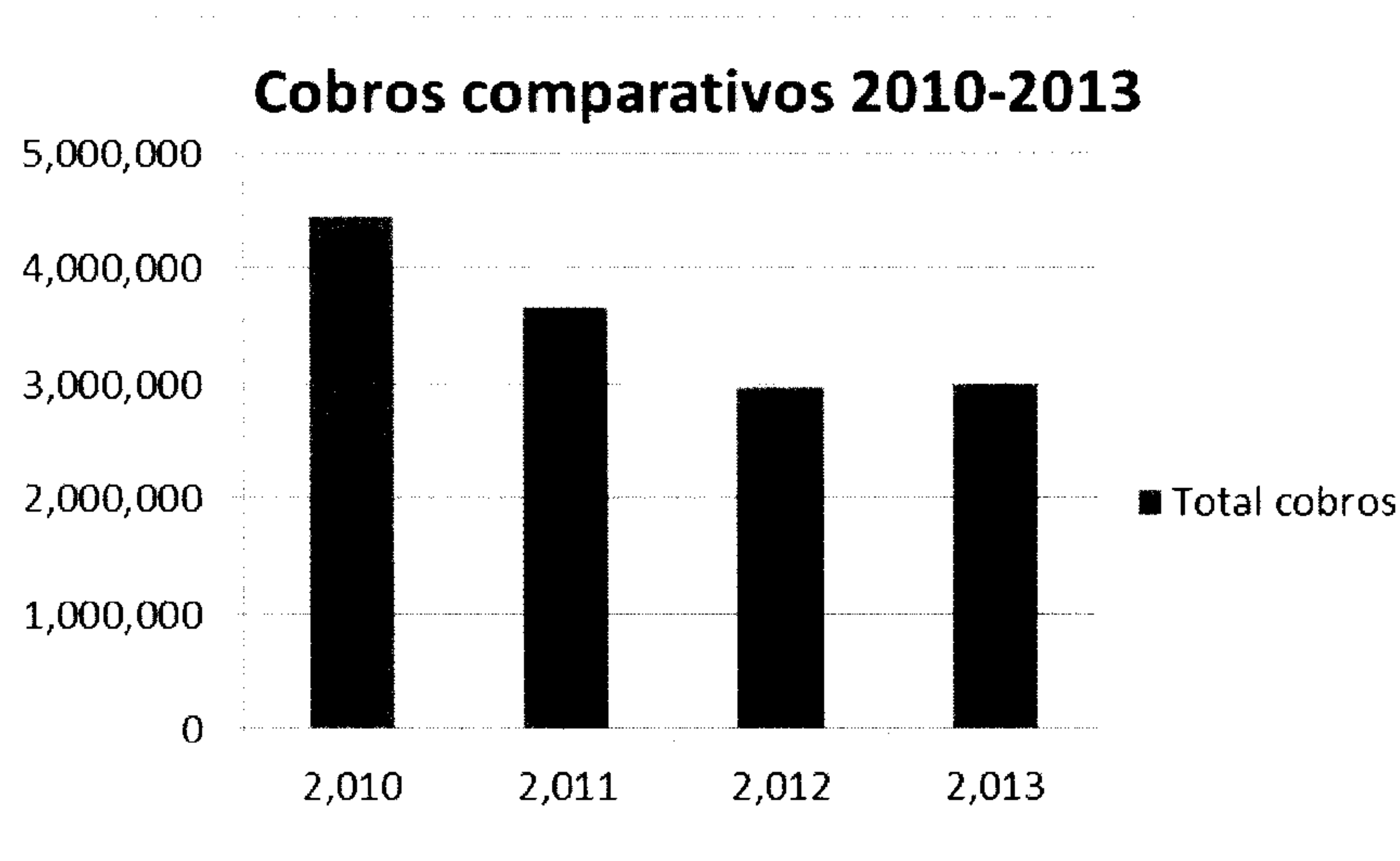
Segregado por mecanismos de ventas la falta de cumplimiento de las ventas en relación con el presupuesto es como se detalla a continuación:



INGRESOS Y PAGOS

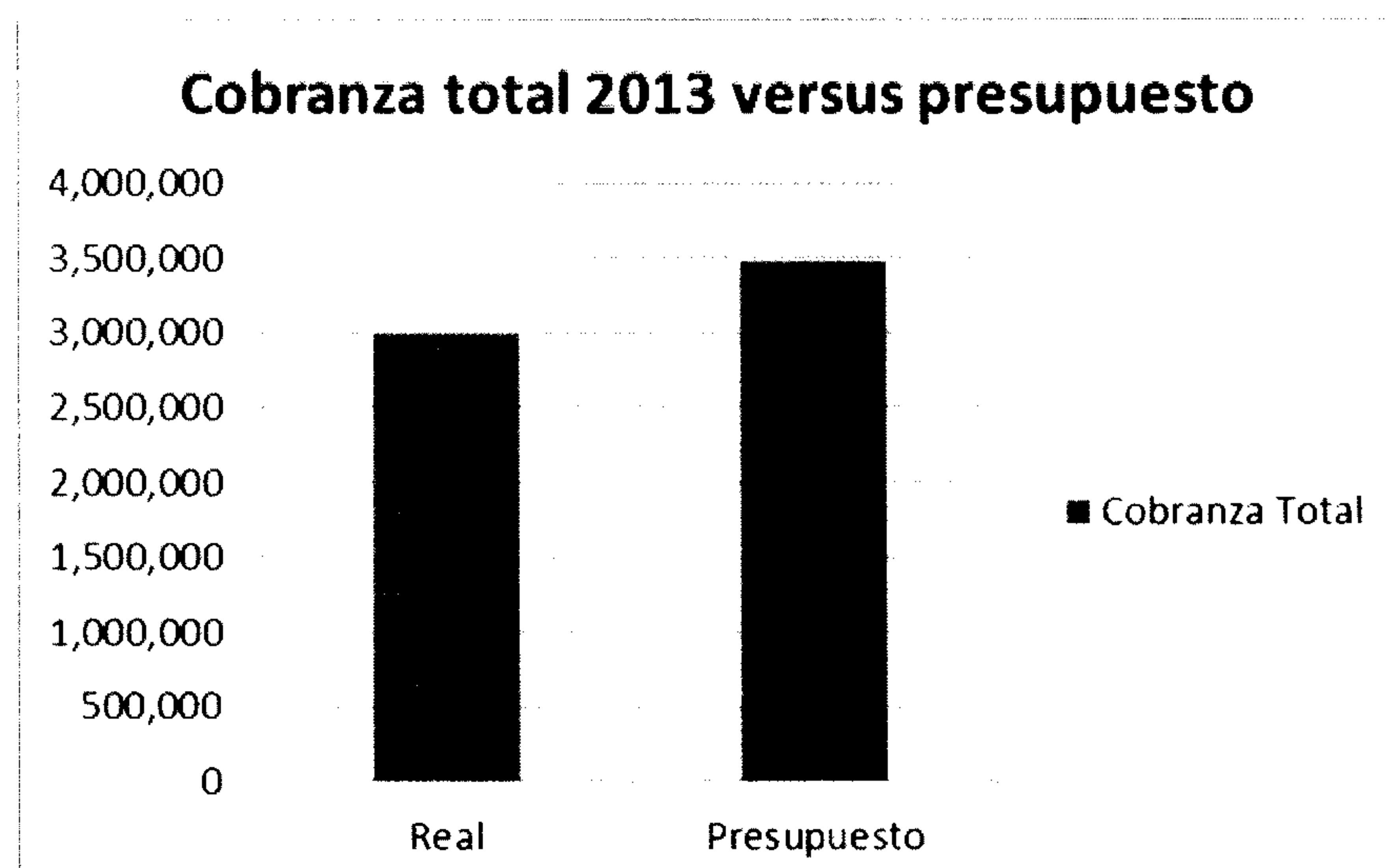
INGRESOS

Durante el año 2013 al igual que en los años 2012, 2011 y 2010 la gestión de cobranza ha requerido de mucho esfuerzo, la recuperación de cartera y el evitar que la misma se haga incobrable ha sido muy laborioso, debido a varios factores entre los cuales podemos citar el hecho de que no se logró cumplir el presupuesto de ventas, los clientes se toman más plazos de los previstos, las ventas a consumidores finales no siempre son efectuadas en función de una capacidad real de pago. Todas estas situaciones ha originado que los cobros del año sean casi iguales a las del 2012 y existiendo solo un crecimiento del 0,33 %, pero en relación a los otros años han bajado los cobros es así que en relación al 2011 disminuyó un 18,74 % y en relación al 2010 disminuyó un 32,95 %, lo cual se refleja en el siguiente cuadro:



Durante el año 2013 luego de una revisión exhaustiva y de haber agotado todos los mecanismos de cobro se tuvo que dar de baja cartera incobrable con cargo a las provisiones existentes y a resultados por un monto total de Usd. 21.814,85.

En relación con la expectativa de cobro en relación con el año 2013 no logró cumplirse en un 16,70 % en relación al presupuesto. Esta situación se refleja en los gráficos siguientes:

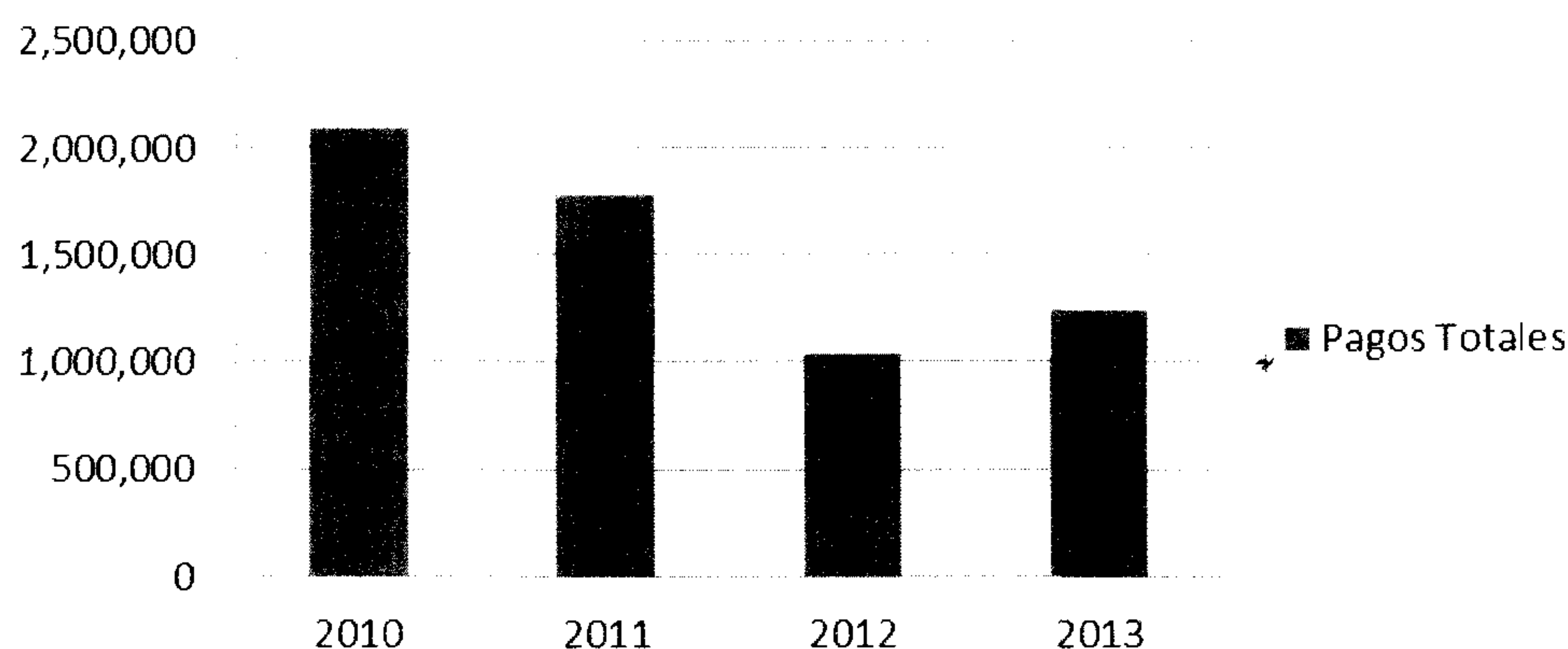


PAGOS

En relación a los pagos, si bien los cobros no cumplieron el presupuesto, a pesar de esta situación se ha logrado cubrir con los compromisos de pago a proveedores locales y del exterior. A todo eso, debemos considerar que nuestro principal proveedor, conocedor de la situación que atraviesa el país, nos ha brindado su apoyo, permitiéndonos trabajar con tranquilidad y en ningún momento nos ha presionado por la deuda, aunque somos concientes de que las condiciones pueden modificarse en un futuro. Es importante mencionar que el año 2013 sigue siendo un año difícil para la empresa debido a que se sigue pagando el 5 % del impuesto a la salida de divisas, las ventas no han cumplido el presupuesto y el cobro sigue haciéndose difícil, pero a pesar de todo ello los pagos a nuestro principal proveedor del exterior en relación con el año 2012 se han incrementado en un 9,62 %, y si consideramos el año 2011 bajaron en un 30,31 %, en relación al 2010 bajaron un 40,69 %.

A continuación un resumen de los pagos efectuados a nuestro proveedor del exterior del año 2010 al 2013.

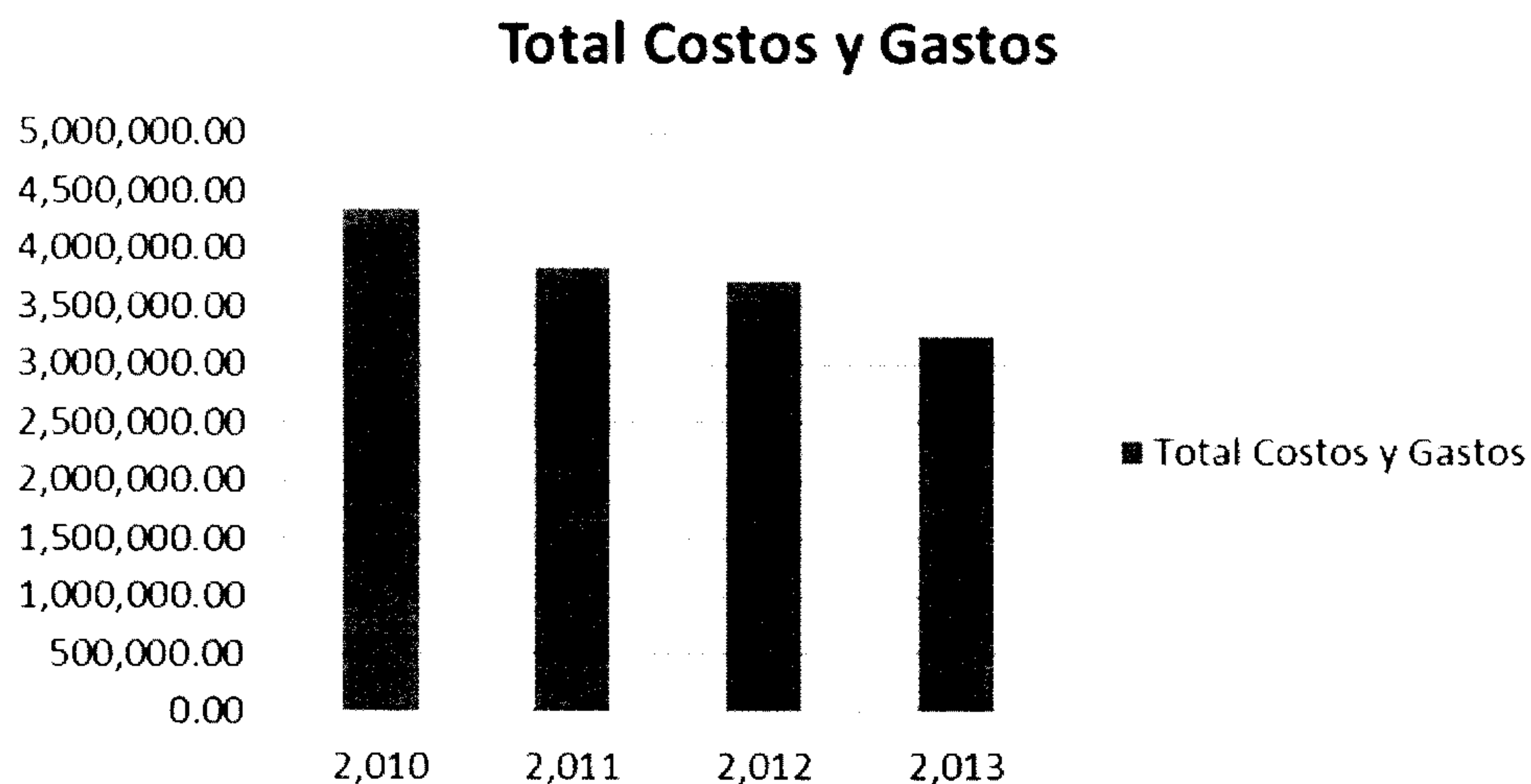
Pagos proveedores del exterior



COSTOS Y GASTOS

El año 2013 presenta un resultado negativo, principalmente porque las ventas disminuyeron; pero se sigue trabajando en políticas de control de gastos que permitan compensar el efecto de la inflación, aparentemente los costos y gastos disminuyeron, situación que se debe principalmente a que existe un tipo importante de gastos que están relacionados directamente con las ventas, al disminuir las ventas también disminuyeron los gastos relacionados con esas ventas; la estructura de costos y gastos disminuyeron en un 13,01 % en relación con el año 2012, un 15,74 % en relación con el año 2011, un 25,48 % en relación con el año 2010.

Un detalle de estas variaciones a continuación:

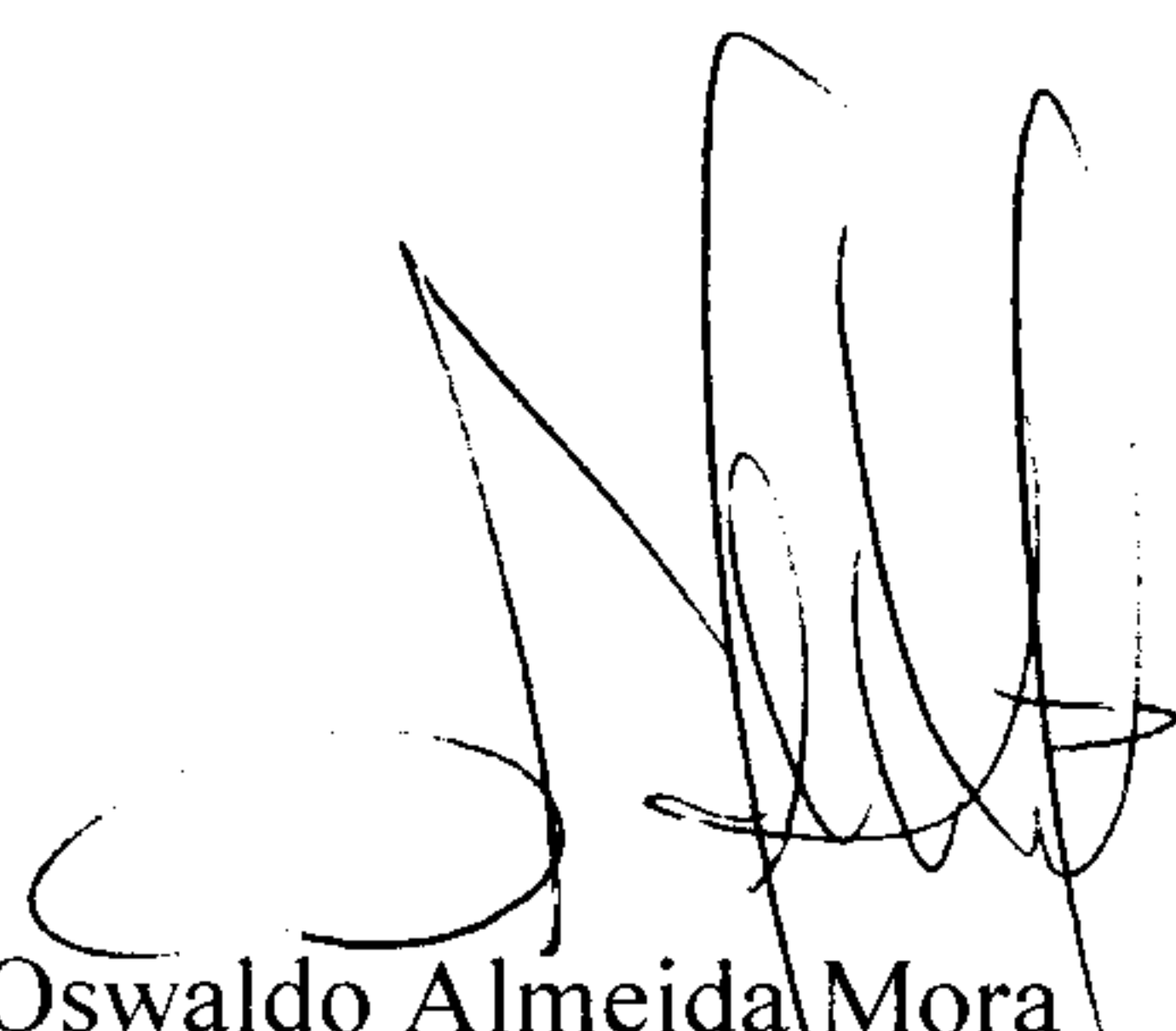


Es importante mencionar que el resultado anual obtenido fue una pérdida por un monto de Usd. 230.941,53 resultado que a pesar de ser una pérdida incluye el impuesto a la renta mínimo implementado a partir del año 2010 por un monto de Usd. 29.389,40; impuesto que independiente de si se tiene rentabilidad o no debe ser cancelado afectando significativamente en el flujo de caja y en los resultados del ejercicio.

VARIOS

Como todos los años es importante destacar que con los “Derechos de Propiedad Intelectual y de Autor” no existe nada que comentar, pues nosotros no editamos, sino, tan solo comercializamos y distribuimos libros de editoriales de una trayectoria muy conocida en el ámbito internacional. Adicionalmente a que es conocida en el mercado, nuestra honorabilidad y la ética comercial que siempre hemos mantenido.

En la confianza de haber cumplido la labor encomendada y poniéndome enteramente a disposición de Ustedes, para cualquier aclaración que correspondiere, reciban un respetuoso y cordial saludo.



Oswaldo Almeida Mora
GERENTE GENERAL