

Quito, Marzo 13 del 2015

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 2014.

ASPECTOS GENERALES

El año 2014 es el segundo año en el cual he sido Gerente General de la Compañía y he tenido la responsabilidad de renovar a la empresa e integrarla al conocimiento digital en el cual nuestro principal proveedor ya ha incursionado y que se constituye en un nuevo mecanismo de venta denominado digital.

Para apostarle al éxito en esta nueva división hemos efectuado una importante inversión en la adecuación de nuevas oficinas y bodega siguiendo los lineamientos de nuestro principal proveedor de separar las bodegas de las oficinas administrativas y se contrató una persona para promocionar y vender las obras digitales.

ENTORNO ECONOMICO SOCIAL

El año 2014 sigue siendo un año de cambios y de adaptaciones, los organismos de control han modificado sus procesos para que la mayor parte de la información que debe suministrarse sea realizada vía digital.

Se han ido haciendo cambios a las obligaciones tributarias que deben cumplirse y sobretodo se han aplicado aranceles a ciertos artículos que las autoridades consideran de lujo y que aseguran que esto disminuirá las importaciones y sobretodo se precautelaré la dolarización.

En cuanto a la inflación se ha visto un incremento en relación con el año 2013, es así que según los reportes oficiales la inflación paso del 2.70% al 3.67% en el año 2014; en cuanto al salario básico el mismo pasó de Usd. 318 a Usd. 340 que significa un incremento del 6,92% que es superior a la inflación lo cual origina un incremento en los costos y gastos de la empresa y sobretodo este efecto impacta de manera importante en la inflación al igual que la aplicación de aranceles en las importaciones.

En cuanto a la aplicación de aranceles, directamente no nos afecta porque nuestro producto principal es el libro que tiene 0% de arancel, pero si afecta a las agendas que comercializamos y sobretodo al material publicitario que nos envían desde España a menor costo, mismo que ya no se puede ingresar al país debido a que todo este material debe imprimirse localmente.

De todo lo expuesto anteriormente se puede decir que el público en general ha visto disminuido sus ingresos producto de la inflación y deja de lado la compra de libros, lo cual se ha visto reflejado en la operación de nuestra Compañía por el año 2014.

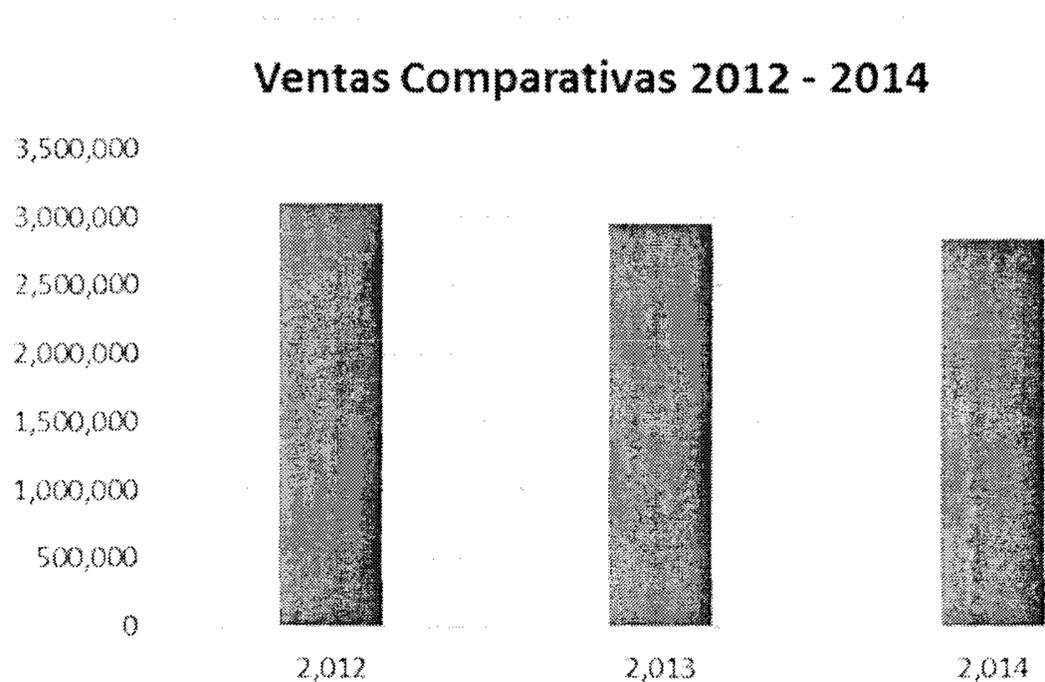
Las ventas de libros en general han bajado en relación con el año 2013, principalmente en la división Distribución que ha bajado un 13,10%, en la división librerías se incrementó un 5,64 % y en la división venta directa se han bajado un 12,86%.

Se siguen presentando incrementos en los bienes y servicios que contratamos, y el incremento en los sueldos realizados a inicios del año 2014 afecta a nuestros costos y gastos, disminuyendo de forma significativa la rentabilidad. Durante el año 2014 se ha seguido trabajando en la disminución y/o optimización de costos y gastos.

INFORMACION FINANCIERA

VENTAS

En términos generales las ventas disminuyeron en un 3,85 % en relación al año anterior y un 8.16 % en relación al año 2012, estos efectos se visualizan 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 año tras año presenta caída en las ventas y sin posibilidad de recuperación originado principalmente en que el internet es una fuente de consulta más rápida y sobretodo barata, lo cual viene a constituirse en la principal competencia.

Esto se refleja en la disminución del 13,10% de las ventas en relación con el año 2013 y del 22,86 % en relación con el año 2012.

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.

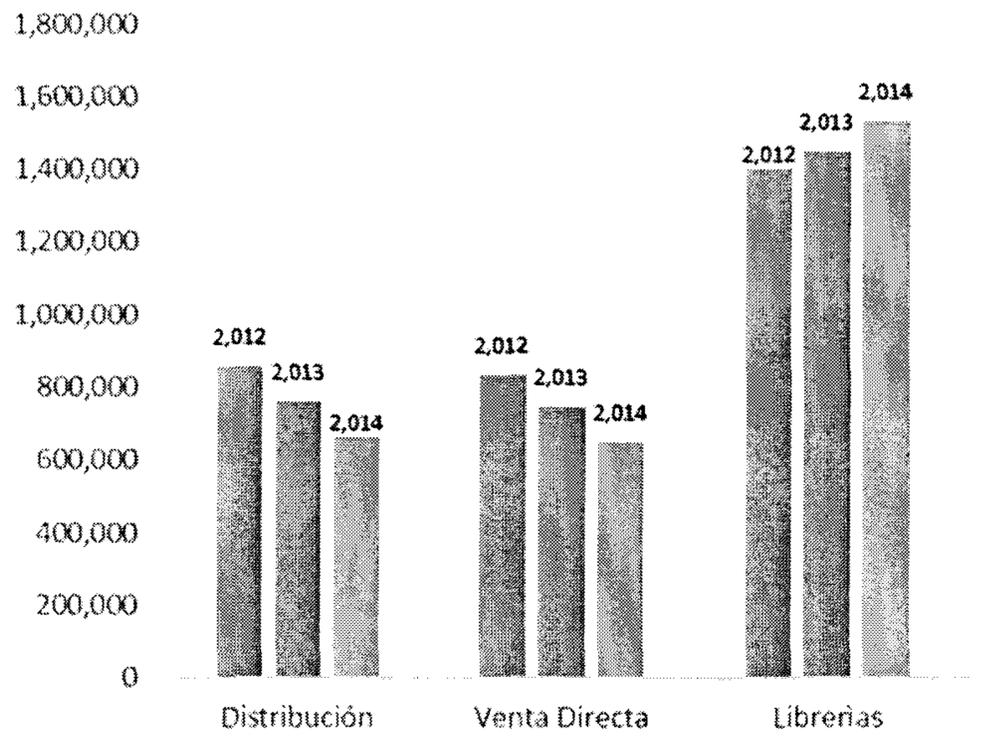
Durante el año la venta directa de enciclopedias no ha sido la esperada, debido principalmente a que los comisionistas que manejaban esta división dejaron de trabajar y solo quedó uno, pero no tuvo una gestión permanente en el año.

En cuanto a ventas de obras religiosas y de consulta existió una disminución especialmente porque uno de los comisionistas falleció en un accidente automovilístico en diciembre del año 2013 y su esposa que sobrevivió y que también trabaja tuvo un período de recuperación largo y recién a finales del año se reintegró a las ventas por comisión. Todo esto refleja la disminución en ventas con relación al 2013 del 12,86%.

El área de librerías que tiene su clientela exclusiva y para quienes los libros no son bienes suntuarios sigue su tendencia de crecimiento sostenido año tras año, es así que presentan un incremento del 5,64 % en las ventas en relación con el año 2013, y del 9,24% en relación con el 2012.

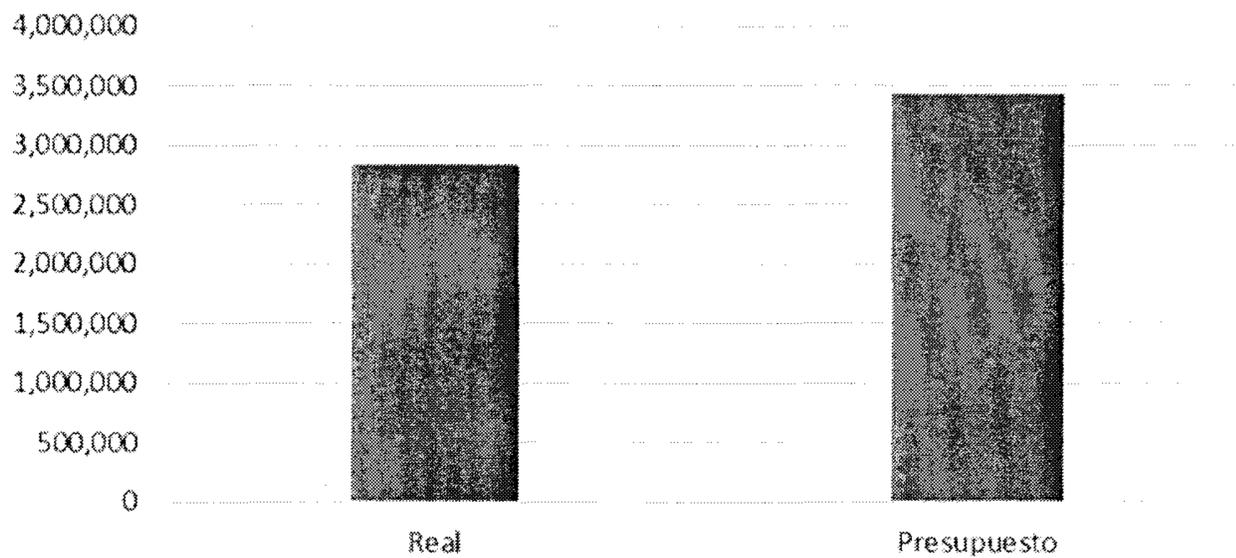
A continuación se podrá visualizar la variación desde el año 2012 al año 2014 por segmento de ventas:

VENTAS COMPARATIVAS POR MECANISMO VENTA



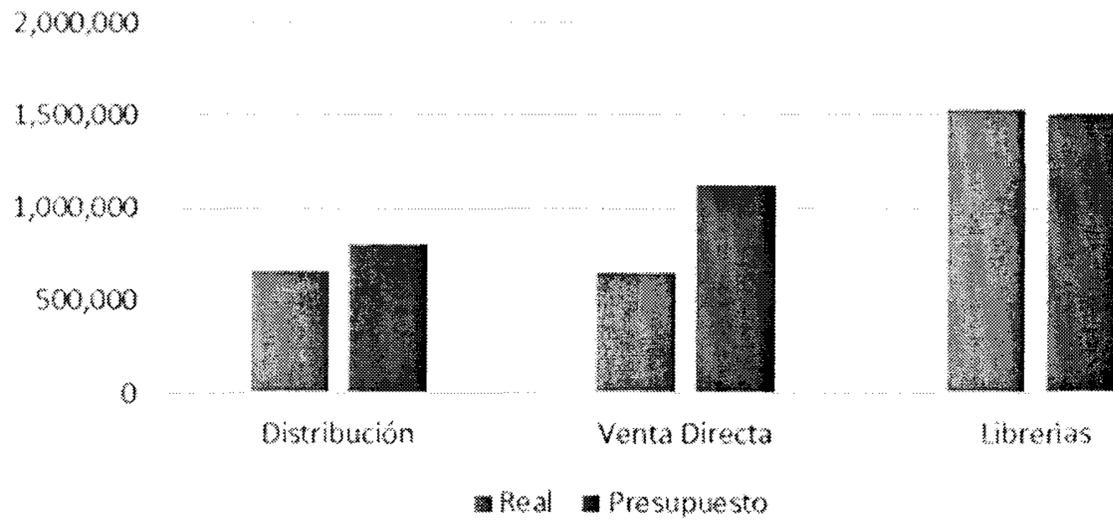
En relación al presupuesto, las ventas de Venta Directa no se cumplieron en un 72,99%, lo cual ha originado que el presupuesto general de ventas no se cumpla en un 20,74 %:

Ventas Totales versus presupuesto



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

VENTAS REALES VERSUS PRESUPUESTO POR MECANISMO VENTA

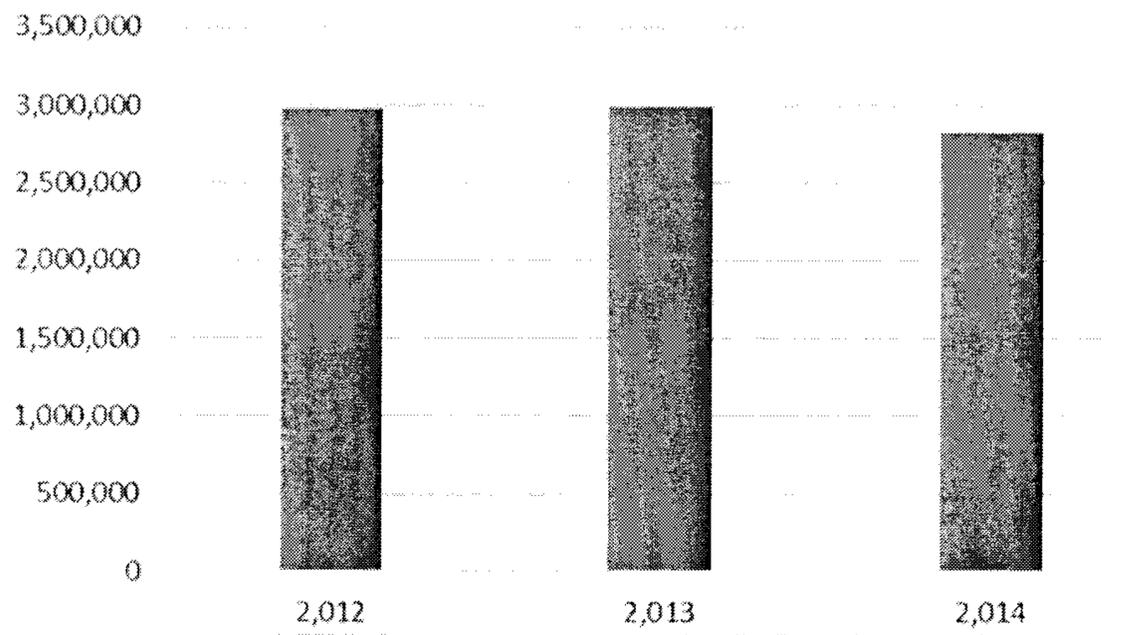


INGRESOS Y PAGOS

INGRESOS

Durante el año 2014 al igual que en los años anteriores 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 inferiores a los del año 2013 en un 5,23% y en un 4,92% en relación con el año 2012, lo cual se refleja en el siguiente cuadro:

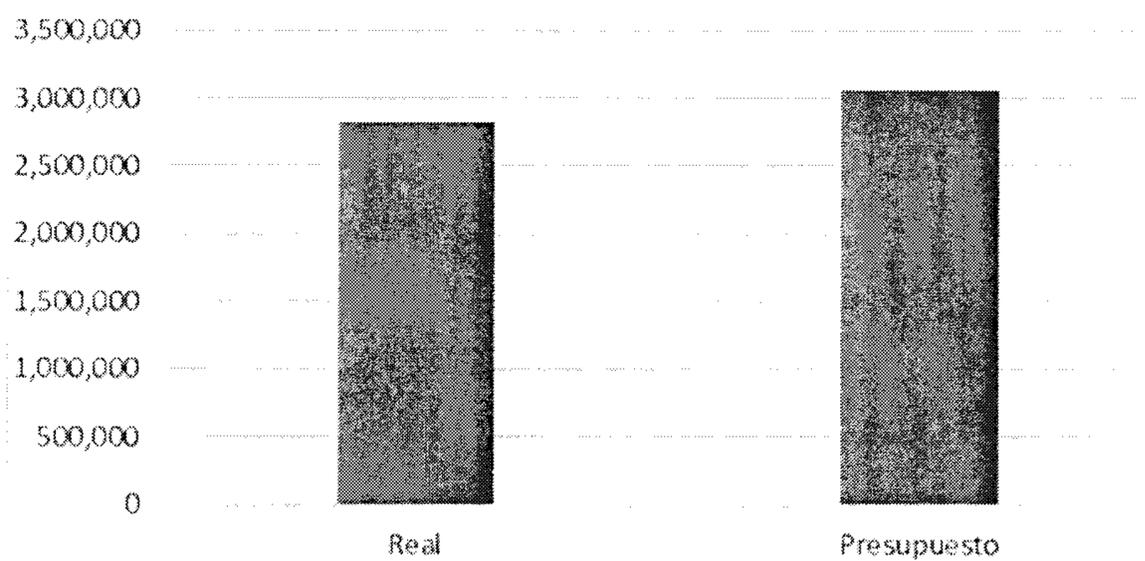
COBROS COMPARATIVOS POR AÑO



Durante el año 2014 y 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. 44.396,55.

En cuanto a la expectativa de cobro para el año 2014 no logró cumplirse en un 8,27 % en relación al presupuesto. Esta situación se refleja en el siguiente gráfico:

Cobranza 2014 versus Presupuesto

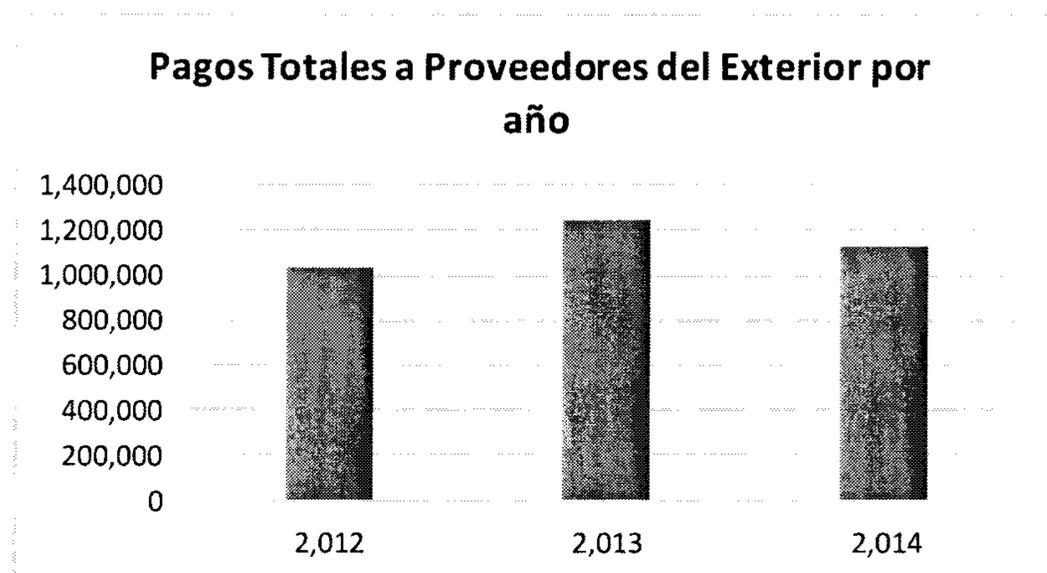


PAGOS

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 2014 sigue siendo un año difícil para la empresa, las ventas no han cumplido el presupuesto, el cobro sigue haciéndose difícil y, de acuerdo a lo detallado en los aspectos generales durante el año 2014 se hizo una inversión importante en activos fijos por cambios y adecuaciones en nueva bodega y oficinas administrativas por un monto total de Usd. 99.931,75 y que incluye la compra de dos motos nuevas. En este punto es importante determinar que los muebles e instalaciones que existían en las anteriores oficinas y bodega en su mayor parte eran muy antiguos y dañados por lo cual no se logró recuperar ni el costo que mantenían.

Por todo lo expuesto los pagos realizados a nuestros proveedores del exterior no se cumplieron en un 9,41% en relación con el año 2013, pero fue superior a los pagos efectuados en el año 2012 en un 8,14%.

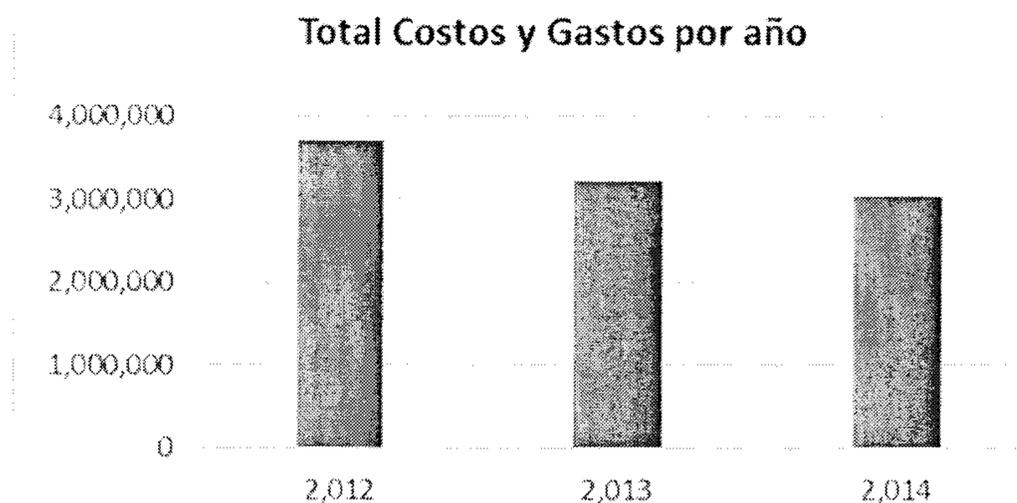
A continuación un resumen de los pagos efectuados a nuestros proveedores del exterior del año 2012 al 2014:



COSTOS Y GASTOS

El año 2014 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 6,04 % en relación con el año 2013 y en un 18,27 % en relación con el año 2012.

Un detalle de estas variaciones a continuación:

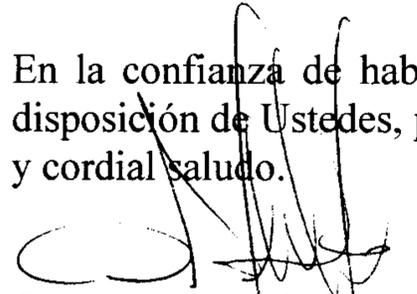


Es importante mencionar que el resultado anual obtenido fue una pérdida por un monto de Usd. 169.918,44 resultado que a pesar de ser una pérdida incluye el impuesto a la renta mínimo implementado a partir del año 2010 por un monto de Usd. 27.480,32; impuesto que independiente de si se tiene rentabilidad 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, al igual que 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