

Quito, Marzo 21 del 2016

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 2015.

ASPECTOS GENERALES

El año 2015 es el tercer año en el cual he sido Gerente General de la Compañía. Durante el año seguimos aún con el efecto de las salvaguardas (aranceles) y que afectan directamente a las agendas que comercializamos, e igual esto ha originado el alza de artículos como son los suministros, productos de limpieza y que indirectamente afectan a los gastos de la empresa.

El último trimestre del año se ha presentado una caída importante en el consumo debido a la restricción de créditos y a despidos de personal en la empresa pública y privada, situaciones que afectan directamente a nuestras ventas, debido a que los consumidores con poder adquisitivo dan preferencia a utilizar el dinero en los gastos básicos, y los libros no forman parte de este grupo.

Durante el año ya hemos realizado ventas en el área digital, en la cual tenemos dos tipos de contenidos los médicos y los de apoyo a los estudiantes, ha sido bastante difícil la incursión pero estamos ya en estos mercados.

La venta a Distribuidores o Placistas sigue a la baja, las ventas de librerías siguen sostenidas y creciendo, y la venta directa de libros está recuperándose poco a poco.

ENTORNO ECONOMICO SOCIAL

En cuanto a la inflación hay una disminución en relación con el año 2014, es así que según los reportes oficiales la inflación paso del 3.67% al 3.38% en el año 2015; en cuanto al salario básico el mismo pasó de Usd. 340 a Usd. 354 que significa un incremento del 4,12% 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 de todos los bienes 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.

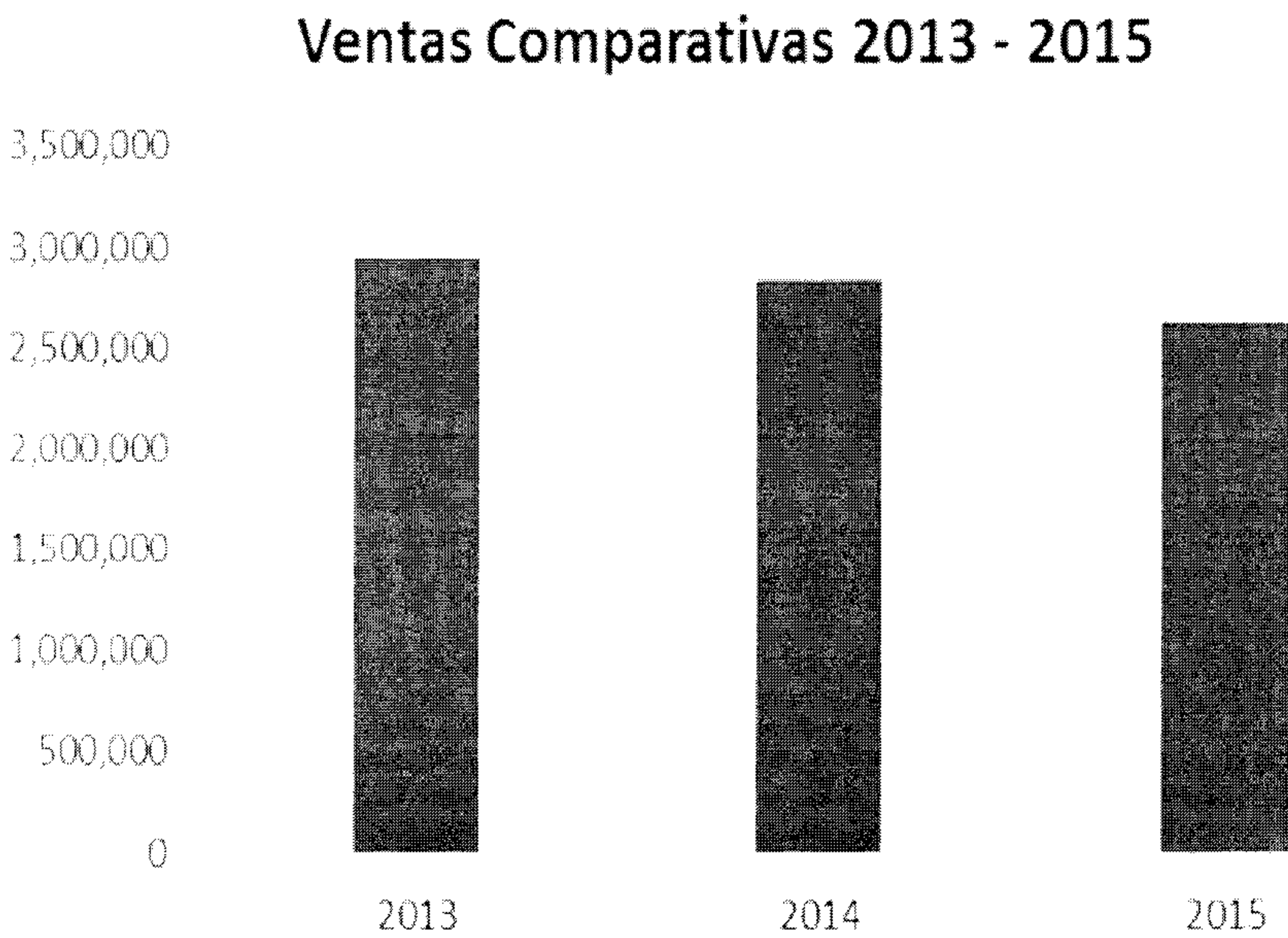
Las ventas de libros en general han bajado en relación con el año 2014, principalmente en la división Distribución que ha bajado un 21.75 %, en la división librerías se incrementó un 18,29 % y en la división venta directa se han bajado un 53,86%.

Se siguen presentando incrementos en los bienes y servicios que contratamos, y el incremento en los sueldos realizados a inicios del año 2015 afecta a nuestros costos y gastos, disminuyendo de forma significativa la rentabilidad. Durante el año 2015 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 7,36 % en relación al año anterior y un 10,93 % en relación al año 2013, estos efectos se visualizan en el siguiente gráfico:



Los mecanismos de ventas utilizados en años anteriores se siguen manteniendo, y durante el año 2015 ya se han realizado ventas digitales que aún son menores y que las mismas se presentan como venta directa.

El comportamiento de cada uno de estos mecanismos 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 27,79% de las ventas en relación con el año 2014 y del 32 % en relación con el año 2013.

Las ventas en el área de venta directa se encuentran dirigidas a segmentos medios y medios bajos con acceso a tarjetas de crédito y crédito directo.

La venta directa tiene tres tipos, el primero que es de obras religiosas y de consulta, la segunda de enciclopedias y la tercera de contenidos de consulta en formatos digitales.

Durante el año la venta directa de enciclopedias no ha sido la esperada, es así que solo se ha conseguido ventas por un monto de Usd. 26.718,35, 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 no fue la esperada alcanzando un monto de Usd. 104.164,48, y que fue menor a lo previsto porque los dos comisionistas que realizaban estas ventas dejaron de trabajar a mediado y finales del 2015.

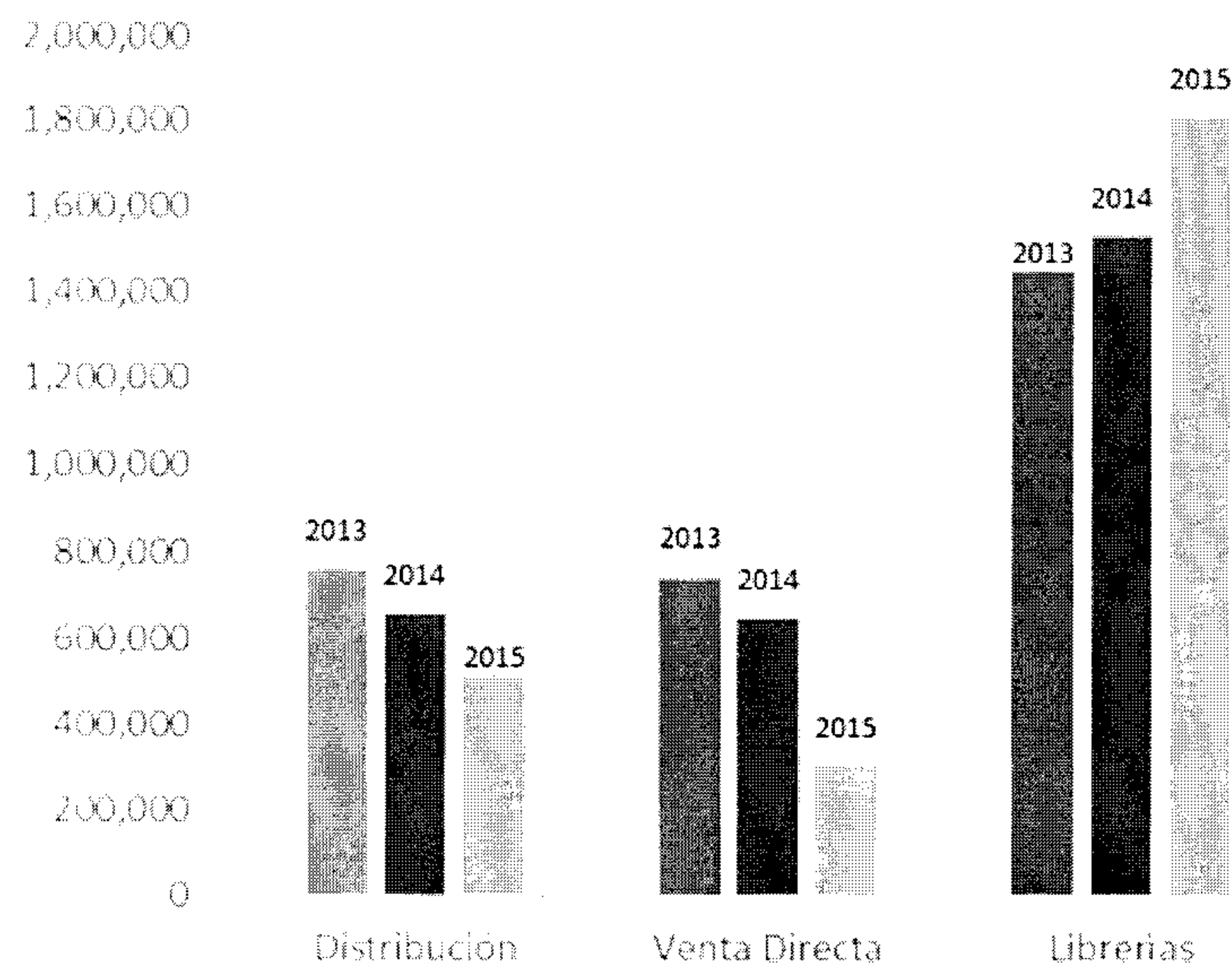
La baja en las ventas directas de enciclopedias, obras de consulta y libros religiosos se vio compensada en algo por la venta directa de contenidos digitales de estudio denominados Estudiline, y que durante el año 2015 se vendió Usd. 172.390,87.

Todo esto refleja la disminución en venta directa con relación al 2014 del 113,86%.

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 15,46 % en las ventas en relación con el año 2014, y del 24,96 % en relación con el 2013.

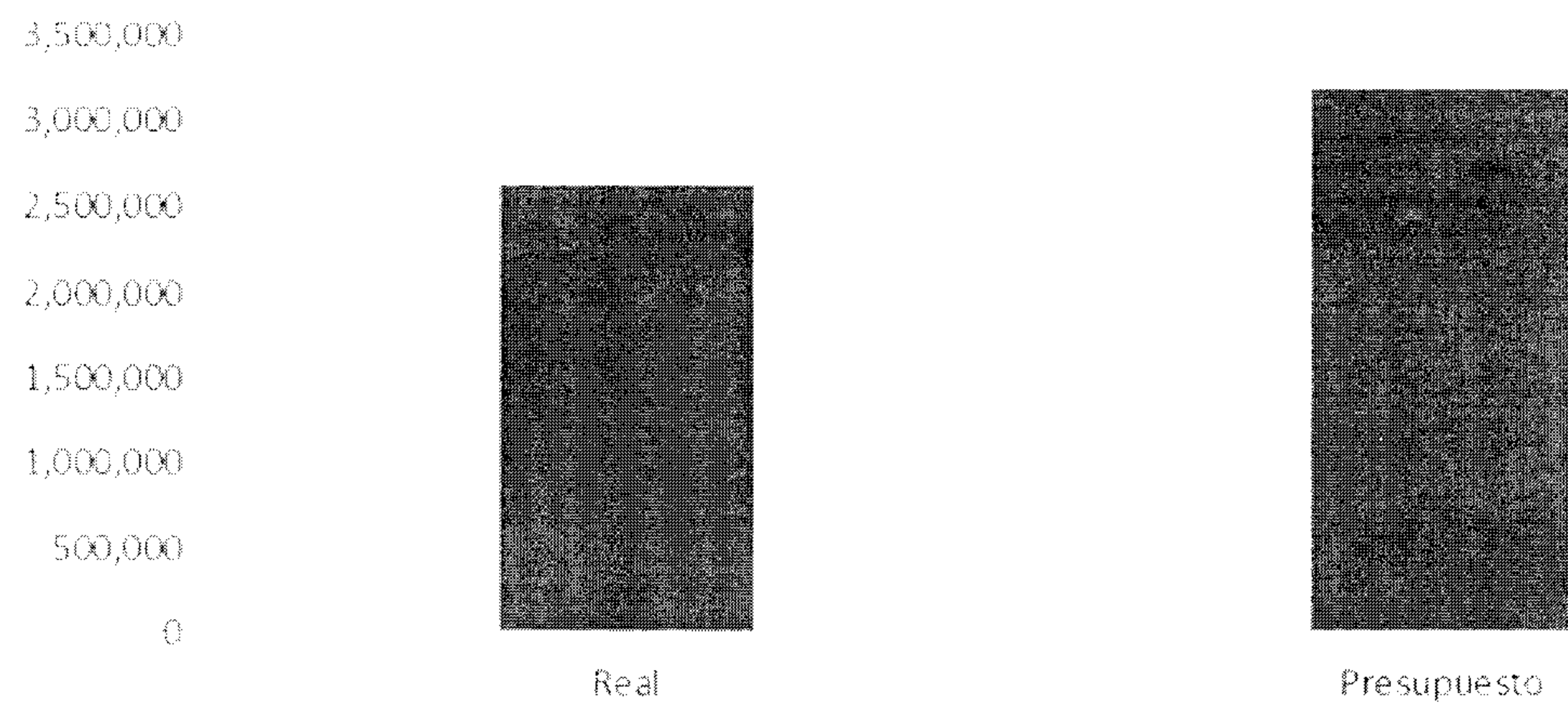
A continuación se podrá visualizar la variación desde el año 2013 al año 2015 por segmento de ventas:

VENTAS COMPARATIVAS POR MECANISMO VENTA



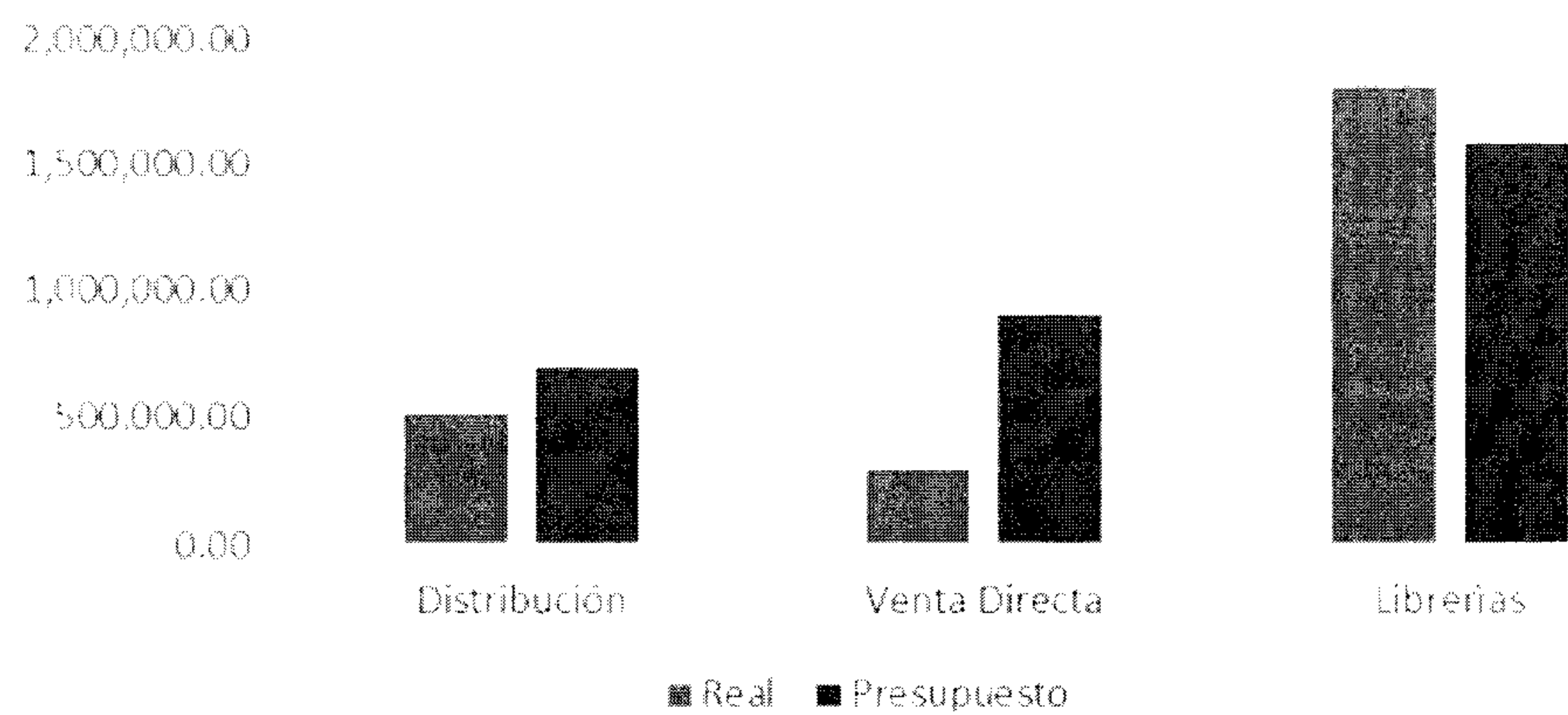
En relación al presupuesto, las ventas de Venta Directa no se cumplieron en un 66,43 %, lo cual ha originado que el presupuesto general de ventas no se cumpla en un 17,54 %:

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**

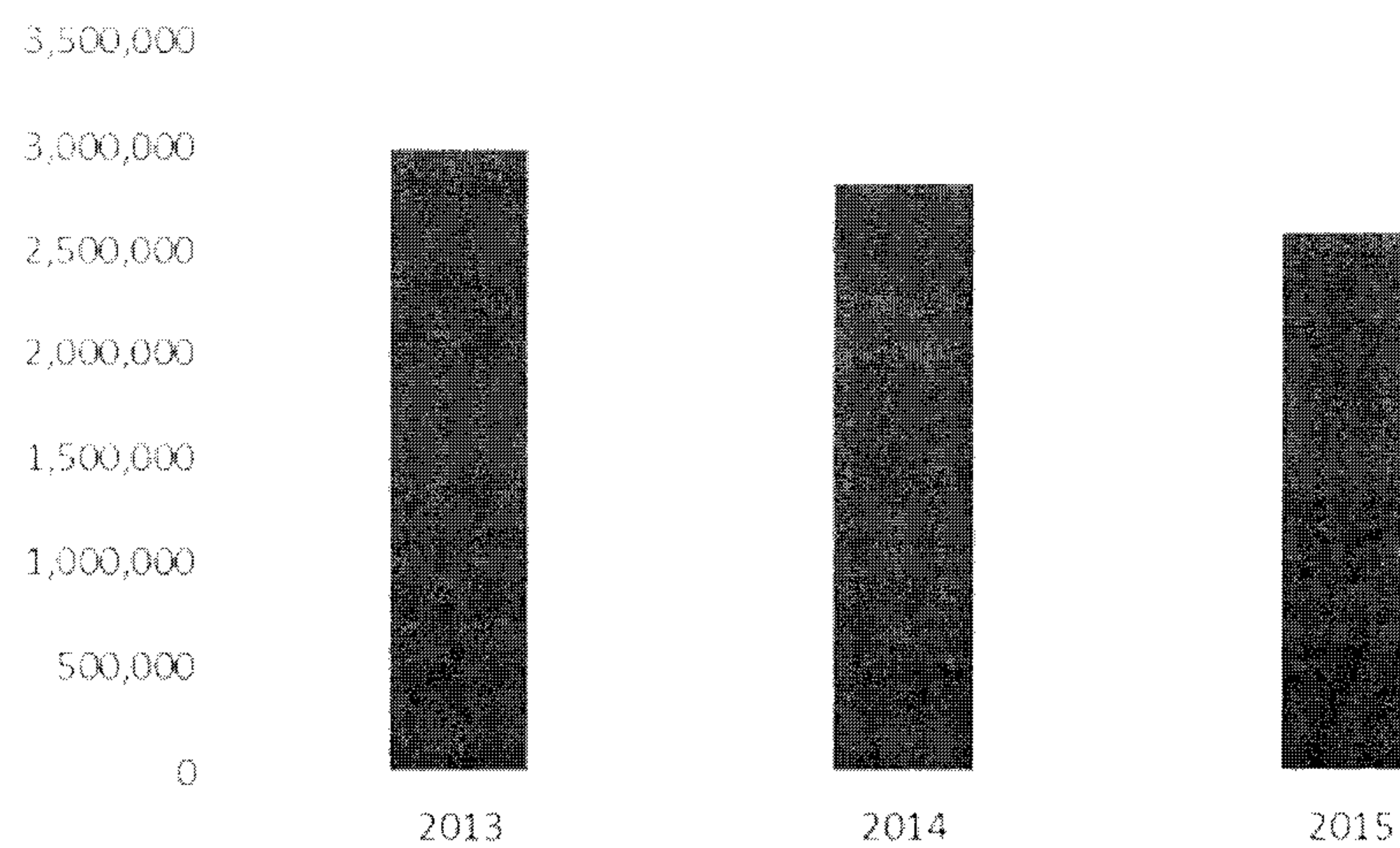


INGRESOS Y PAGOS

INGRESOS

Durante el año 2015 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 a originado que los cobros del año sean inferiores a los del año 2014 en un 8,59 % y en un 13,37 % en relación con el año 2013, lo cual se refleja en el siguiente cuadro:

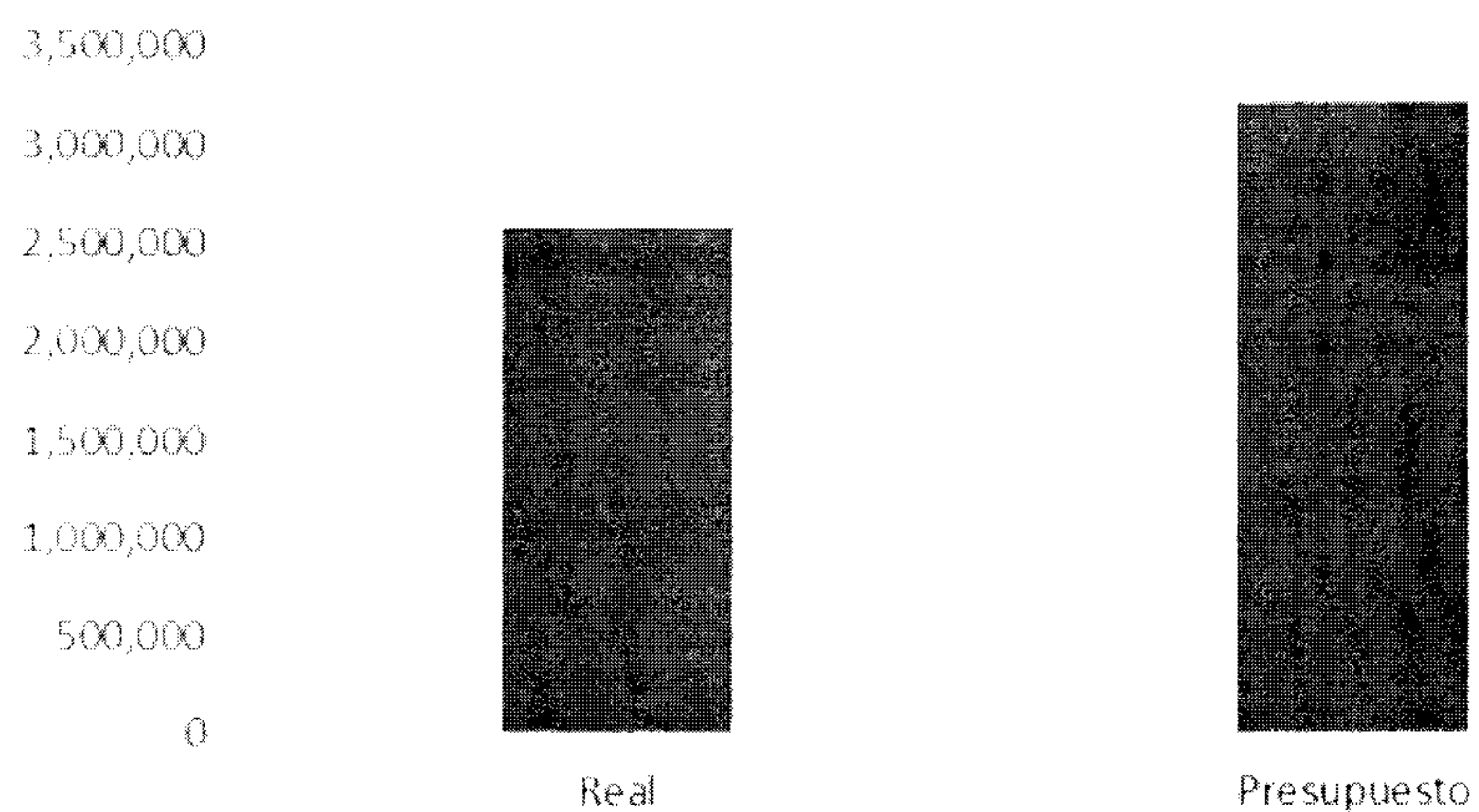
COBROS COMPARATIVOS POR AÑO



Durante el año 2015 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. 71.835,95.

En cuanto a la expectativa de cobro para el año 2015 no logró cumplirse en un 19,43 % en relación al presupuesto. Esta situación se refleja en el siguiente gráfico:

Cobranza 2015 versus Presupuesto

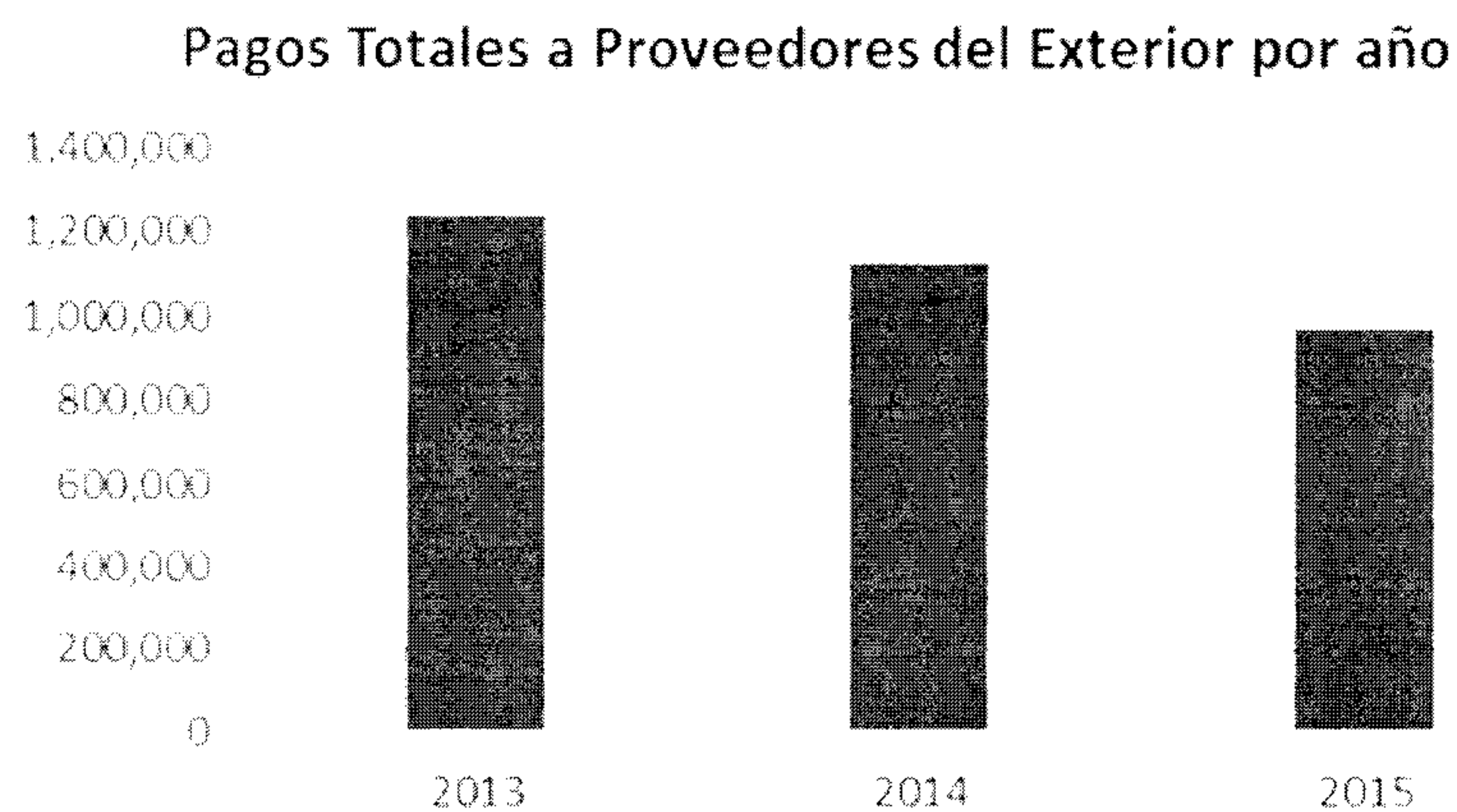


PAGOS

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 2015 sigue siendo un año difícil para la empresa, las ventas no han cumplido el presupuesto, el cobro sigue haciéndose difícil.

Por todo lo expuesto los pagos realizados a nuestros proveedores del exterior no se cumplieron en un 13,56 % en relación con el año 2014, e inferior también en un 21,69 % a los pagos efectuados en el año 2013.

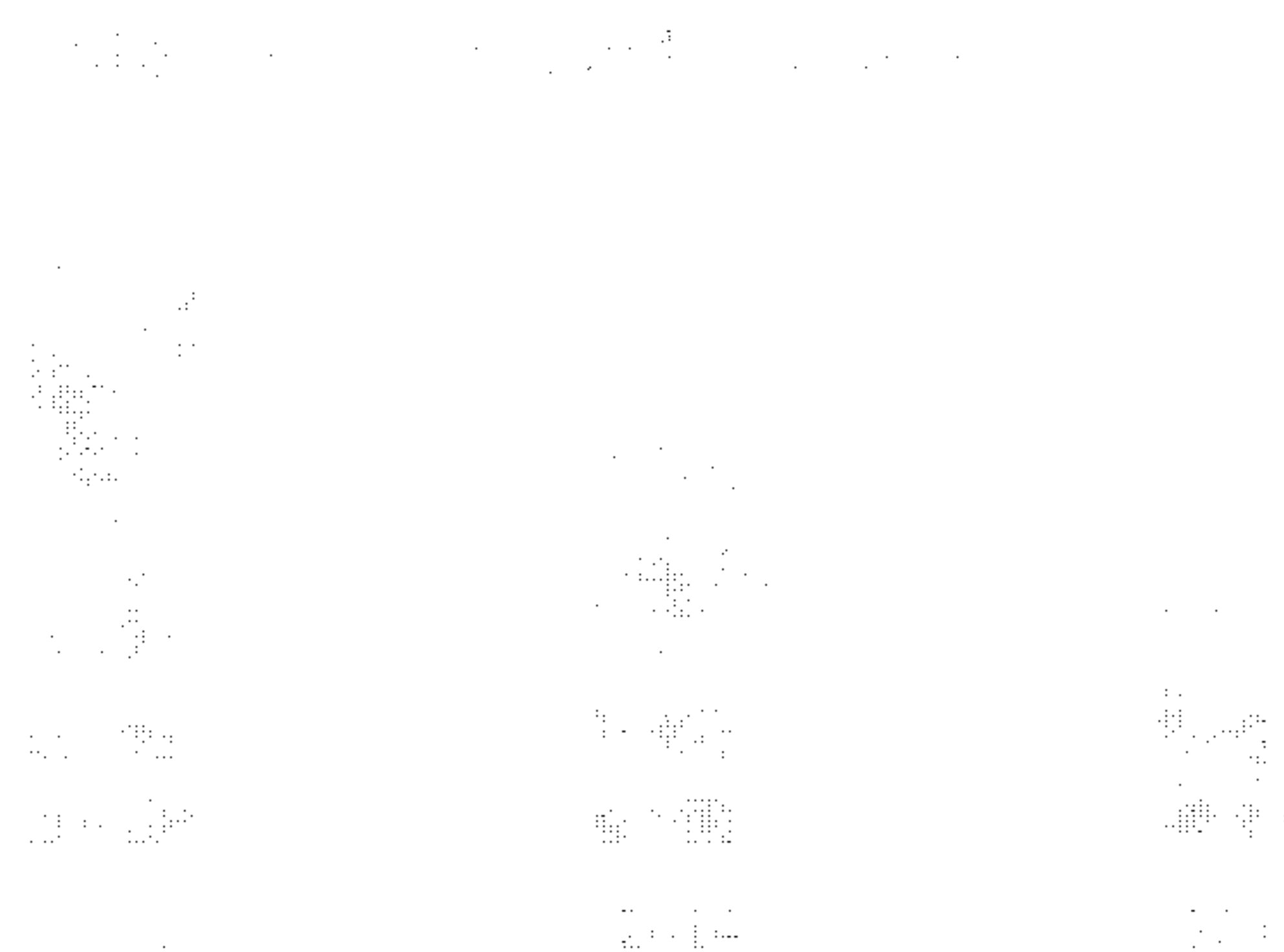
A continuación un resumen de los pagos efectuados a nuestros proveedores del exterior del año 2012 al 2014:



COSTOS Y GASTOS

El año 2015 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 5,80 % en relación con el año 2014 y en un 11,49 % en relación con el año 2013.

Un detalle de estas variaciones a continuación:

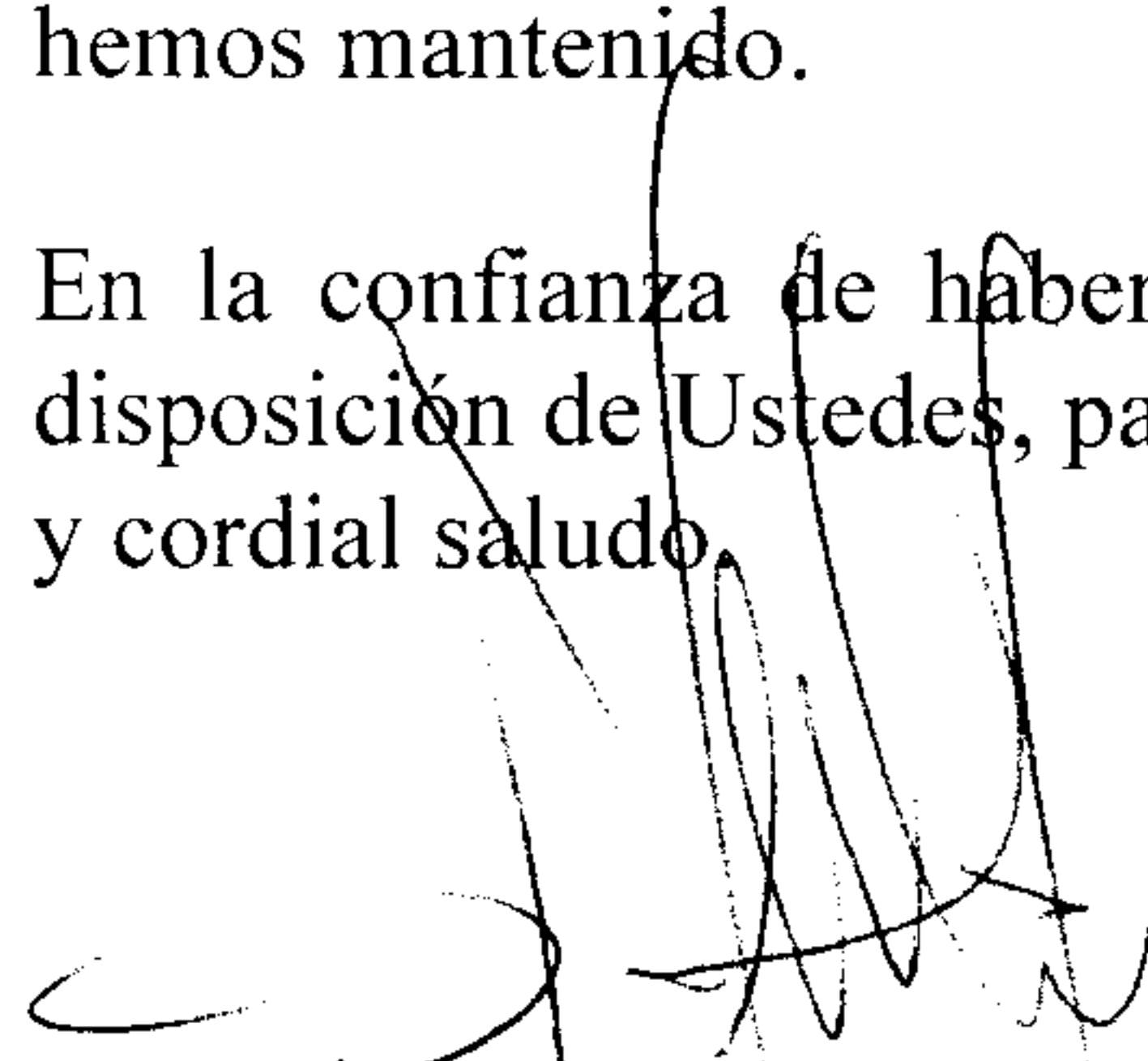


Es importante mencionar que el resultado anual obtenido fue una pérdida por un monto de Usd. 252.770,42 resultado que a pesar de ser una pérdida incluye el impuesto a la renta mínimo implementado a partir del año 2010 por un monto de Usd. 26.826,94; impuesto que independiente de si se tiene rentabilidad 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