

Quito, Marzo 20 del 2017

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 2016.

ASPECTOS GENERALES

Este año 2016 es mi cuarto año como Gerente General de la Compañía Editorial Océano Ecuatoriana (Ediocéano) S.A.

Durante todo el año 2016 se siguieron manteniendo las salvaguardas (aranceles) y que afectan directamente a las agendas que comercializamos, e igual esto había originado el alza de artículos como son los suministros, productos de limpieza y que indirectamente afectan a los gastos de la empresa.

En el mes de abril del año 2016 un terremoto de grandes magnitudes se registró en la provincia de Manabí, en este evento perdimos algo de producto y agudizó radicalmente la situación económica en el país y podría hablarse de una recesión debido principalmente a las decisiones tomadas tras el terremoto:

1. Se subió dos puntos del IVA pasando del 12 % al 14% durante un año a partir de junio del 2016.
2. Contribución solidaria sobre la remuneración de los trabajadores.
3. Contribución solidaria sobre el patrimonio.
4. Contribución solidaria sobre bienes inmuebles y derechos representativos de capital existentes en el Ecuador de propiedad de sociedades residentes en paraísos fiscales u otras jurisdicciones del exterior.
5. Contribución solidaria sobre las utilidades.
6. Incentivos para las zonas afectadas por el terremoto.
7. Entre otros.

Estas medidas no fueron consideradas en los presupuestos, las ventas bajaron sustancialmente considerando que los libros no son un artículo de primera necesidad tornando el año 2016 todo un desafío.

Si ya existía una caída importante en el consumo debido a la restricción de créditos y a despidos de personal en la empresa pública y privada, a finales del año esta situación fue tan grave que los índices de inflación por primera vez en dolarización empezaron a bajar drásticamente y no porque los precios han bajado sino porque la demanda y consumos se restringieron como no se había observado en muchos años.

Una de las consecuencias de lo expuesto en el párrafo anterior se deriva en el difícil momento que atraviesa el sector librero en el país, vender un libro en restricción de consumos se vuelve difícil.

Durante el año 2015 se iniciaron las ventas de contenidos digitales en temas de educación, inglés y salud, a este segmento de venta debemos incrementar el IVA debido a que si bien los libros de papel tienen tarifa del 0 % de IVA, en la ley no se determina que los libros en contenidos digitales tengan tarifa 0%, lo cual hace que al costo de los libros digitales se incremente el porcentaje del IVA y por consiguiente un valor mayor a pagar por el consumidor.

La venta a Distribuidores o Placistas durante el año han disminuido sustancialmente y más aún ya no llegan obras para este tipo de venta y las ventas de librerías siguen sostenidas y se ha limitado el crecimiento de este segmento pero al menos se sostienen las ventas.

ENTORNO ECONOMICO SOCIAL

En cuanto a la inflación hay una disminución en relación con el año 2015, es así que según los reportes oficiales la inflación paso del 3.38% al 1.12% en el año 2016; en cuanto al salario básico el mismo pasó de Usd. 354 a Usd. 366 que significa un incremento del 3,39% 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 que por este motivo no se han importado ni se han vendido agendas durante el año 2016, el material publicitario que nos venía desde España a menor costo es de prohibida importación, y ya no se puede ingresar al país debido a que todo este material debe imprimirse localmente, cosa que casi no hacemos porque al producirlo en cantidades pequeñas el costo se incrementa.

Las ventas de libros en general han bajado en relación con el año 2015, principalmente en la división Distribución que ha bajado un 43.38 %, en la división librerías disminuyó un 10,97 % y en la división venta directa que incluyen libros de papel y digitales han subido un 31,59%.

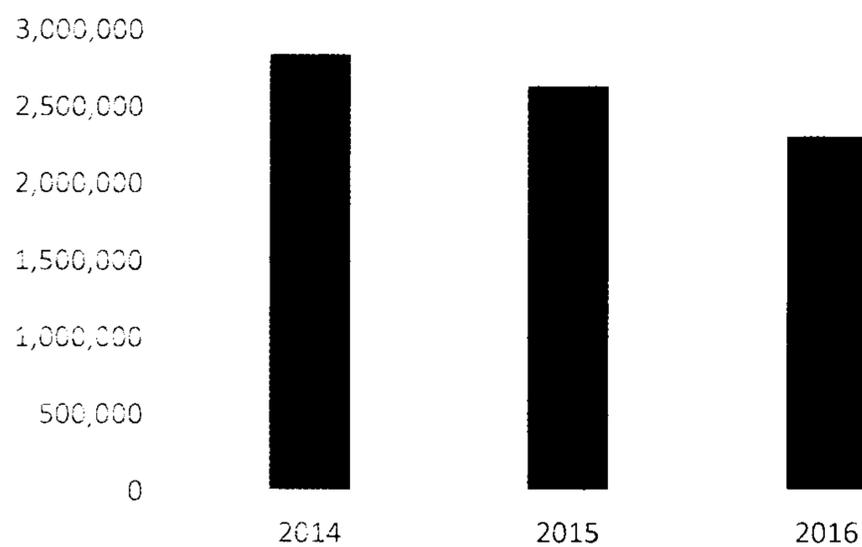
Se siguen presentando incrementos en los bienes y servicios que contratamos, y afecta a nuestros costos y gastos, disminuyendo de forma significativa la rentabilidad. Durante el año 2016 se ha seguido trabajando en la disminución y/o optimización de costos y gastos, para compensar esta situación ya que un incremento de precios complicaría más la venta de nuestros productos.

INFORMACION FINANCIERA

VENTAS

En términos generales las ventas disminuyeron en un 12,43 % en relación al año anterior y un 18,88 % en relación al año 2014, estos efectos se visualizan en el siguiente gráfico:

Ventas Comparativas 2014 - 2016



Los mecanismos de ventas utilizados en años anteriores se siguen manteniendo, y durante el año 2016 se han incrementado las ventas digitales y le apostamos al crecimiento de esta línea con la contratación de una persona más calificada para encargarse de las ventas digitales Océano Medicina y ahora solo se están trabajando con comisionistas que cumplen los presupuestos de ventas.

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. durante el año 2016 no se han producido ni importado muchas obras de este segmento lo cual también ha incidido en la caída estrepitosa de las ventas.

Esto se refleja en la disminución del 43.38% de las ventas en relación con el año 2015 y del 55,70 % en relación con el año 2014.

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 de salud, estudio e inglés.

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. 86.784,82, debido principalmente a que los comisionistas están empezando a vender también las obras digitales de consulta denominadas Estudiline.

En cuanto a ventas de obras religiosas y de consulta no fue la esperada alcanzando un monto de Usd. 67.130,88, y que fue menor a lo previsto porque los comisionistas están empezando a vender las obras digitales de inglés llamado Join del cual se realizaron ventas por Usd. 80.537,79.

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 2016 se vendió Usd. 120.898,81.

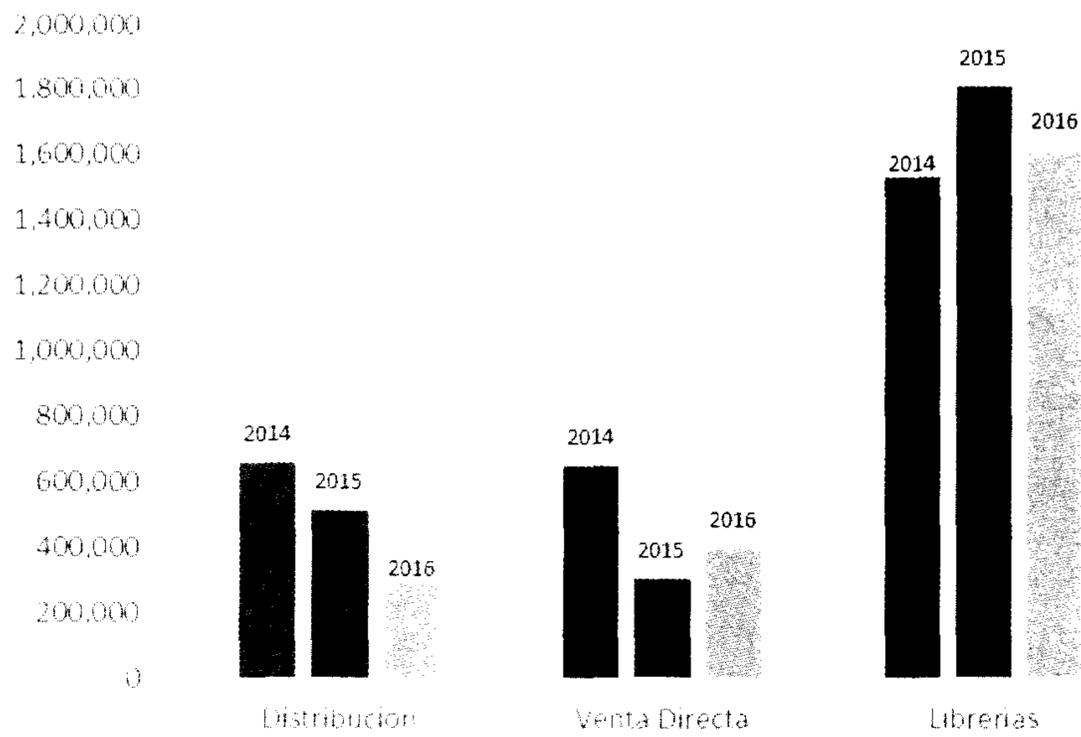
Las ventas de obras digitales de salud y que están a cargo de una persona que entró a mediados del año 2016 para dirigir esta división durante el año 2016 totalizaron Usd. 43.710,83.

La incursión en las ventas directas digitales han logrado incrementar las ventas de esta línea en un 31,59 % en relación al 2015 y que a pesar de la crisis se demuestra que el segmento digital es una gran apuesta y que ya está empezando a dar resultados.

El área de librerías que tiene su clientela exclusiva y para quienes los libros no son bienes suntuarios y que tenían un crecimiento sostenido año tras año este 2016 presentó una baja de un 10,97% en relación al año 2015, pero no fue tan importante estas bajas como las que se registraron en el año 2014 y que en relación al mismo representan un incremento del 5,32%.

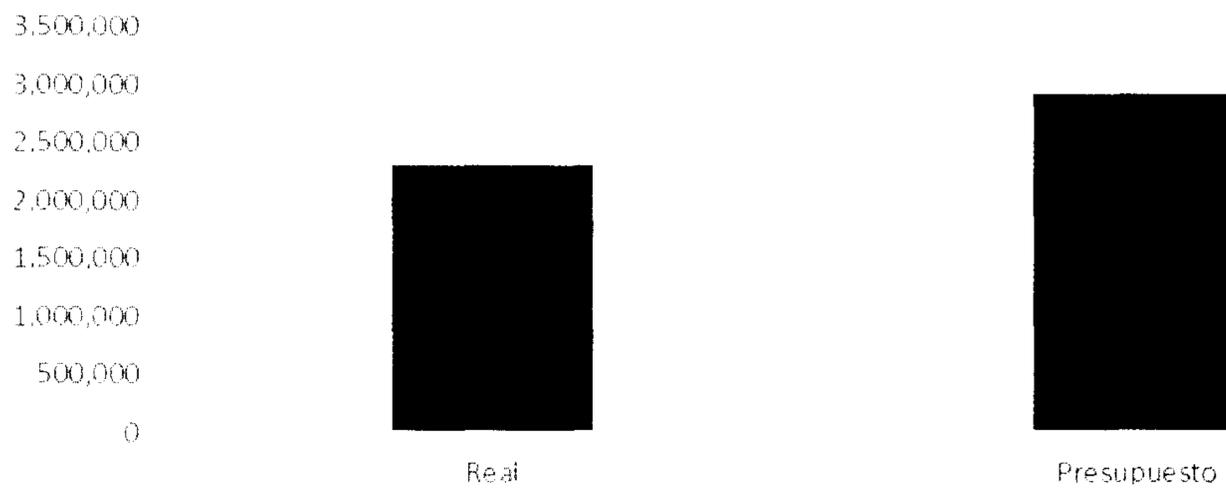
A continuación se podrá visualizar la variación desde el año 2014 al año 2016 por segmento de ventas:

VENTAS COMPARATIVAS POR MECANISMO VENTA



En relación al presupuesto las ventas en ninguna división lograron cumplirse, las ventas de Venta Directa no se cumplieron en un 18,56 %, lo cual ha originado que el presupuesto general de ventas no se cumpla en un 20,83 %:

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

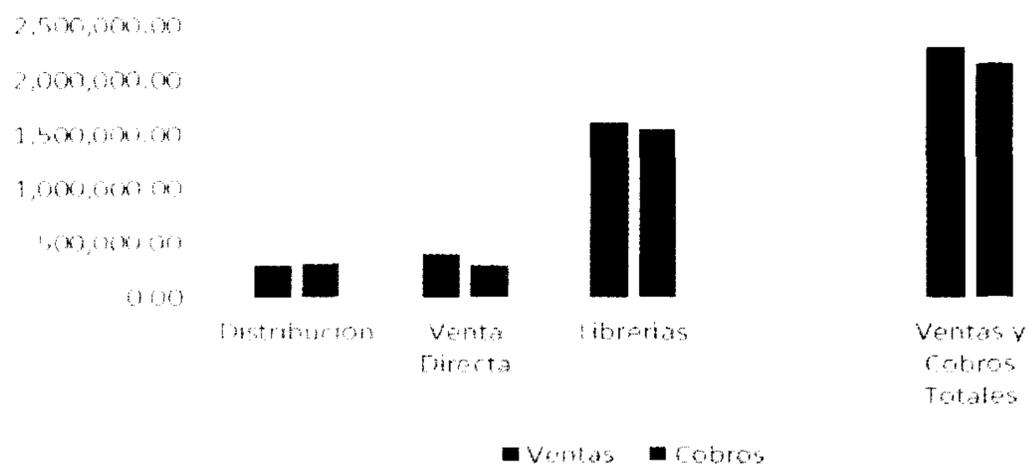


INGRESOS Y PAGOS

INGRESOS

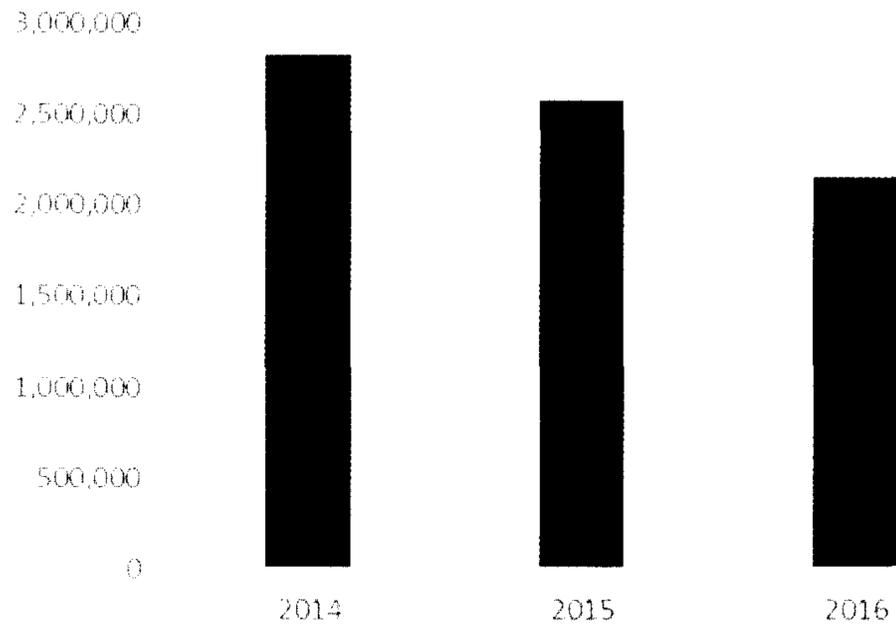
Durante el año 2016 al igual que en los años anteriores la gestión de cobranza ha requerido de mucho esfuerzo, la recuperación de cartera y el evitar que la misma se haga incobrable ha sido muy laborioso, debido a varios factores entre los cuales podemos citar el hecho de que no se logró cumplir el presupuesto 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. A Pesar de esta situación y el sinnúmero de esfuerzos se ha logrado recuperación de cartera y se está trabajando en evitar incobrables en las ventas, de acuerdo a como lo demuestra el gráfico adjunto:

VENTAS Y COBROS TOTALES



Todas estas situaciones han originado que los cobros del año sean inferiores a los del año 2015 en un 16,54 % y en un 23,71 % en relación con el año 2014, lo cual se refleja en el siguiente cuadro:

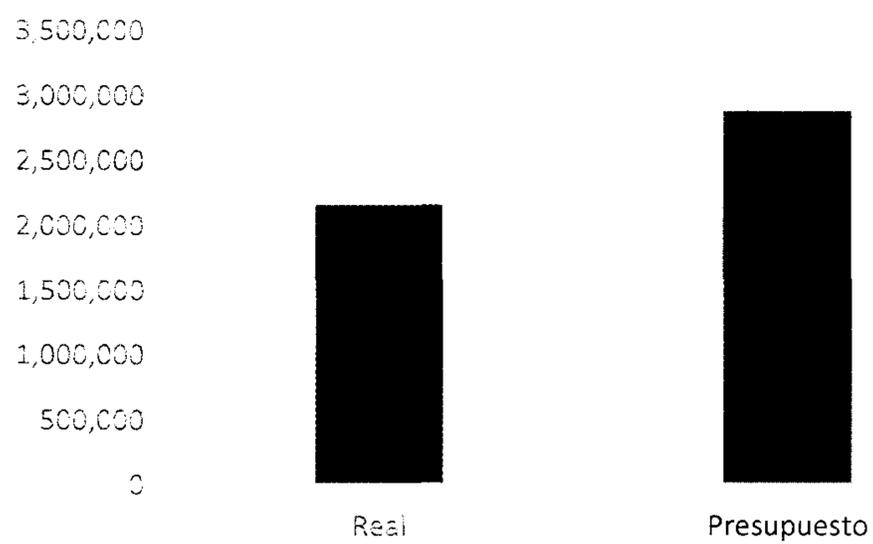
COBROS COMPARATIVOS POR AÑO



Durante el año 2016 y debido a la difícil situación económica y a los resultados del ejercicio, no pudo darse de baja cuentas incobrables, a pesar de que tenemos cartera que va a ser difícil su recuperación.

De manera general, la expectativa de cobro para el año 2016 no logró cumplirse en un 24,91 % en relación al presupuesto. Esta situación se refleja en el siguiente gráfico:

Cobranza 2016 versus Presupuesto

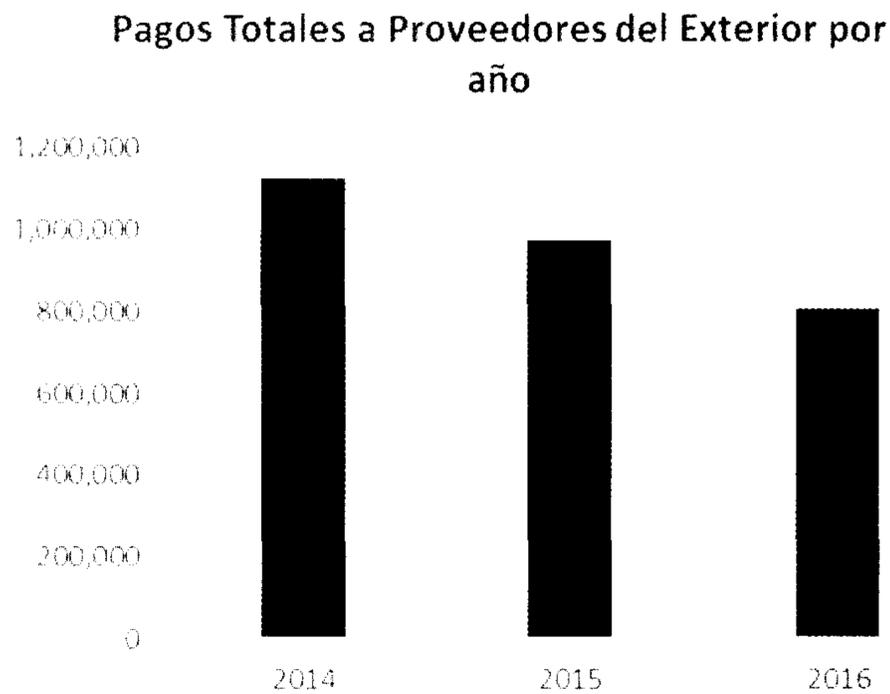


PAGOS

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 2016 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 17,36 % en relación con el año 2015, e inferior también en un 28,56 % a los pagos efectuados en el año 2014.

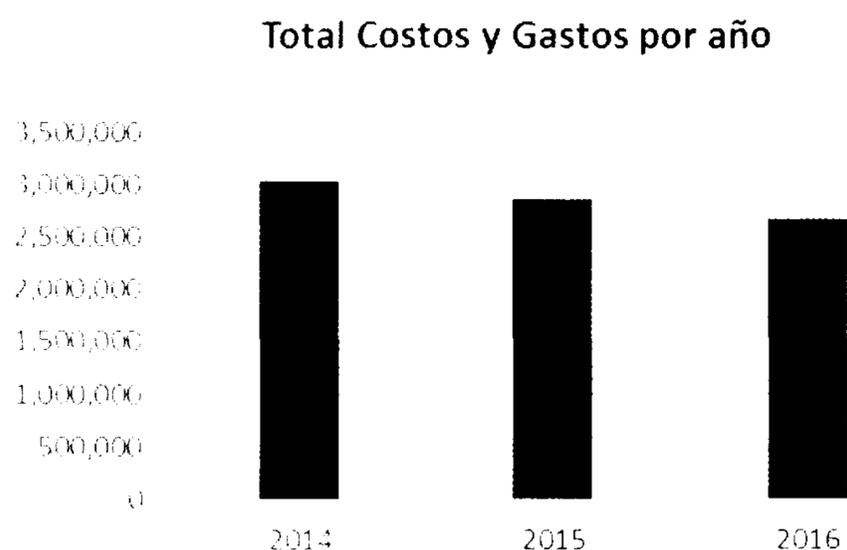
A continuación un resumen de los pagos efectuados a nuestros proveedores del exterior del año 2014 al 2016:



COSTOS Y GASTOS

El año 2016 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 y esto se refleja en una disminución de los costos y gastos. también es importante mencionar que existen un grupo de gastos de ventas 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 7,12 % en relación con el año 2015 y en un 12,50 % en relación con el año 2014.

Un detalle de estas variaciones a continuación:

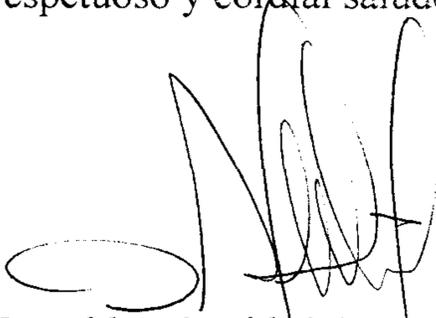


Es importante mencionar que el resultado anual obtenido fue una pérdida por un monto de Usd. 317.120,15 resultado que a pesar de ser una pérdida incluye el impuesto a la renta mínimo implementado a partir del año 2010 por un monto de Usd. 25.162,25; impuesto que independiente de si se tiene rentabilidad 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