

Quito, Marzo 29 del 2018

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 2017.

ASPECTOS GENERALES

El año 2017 fue un año atípico, debido a que hasta mediados del año se siguieron aplicando las medidas económicas que se establecían en la Ley Solidaria y de Corresponsabilidad Ciudadana por las afectaciones del terremoto y que tenían la intención de recaudar recursos para la reactivación de las provincias afectadas por el terremoto sucedido en abril del 2016. Es importante mencionar que estas medidas fueron básicamente la de incrementar impuestos de manera temporal y en algunos casos por una sola vez.

Aparte de los efectos que se presentaron en el año 2016, el IVA del 14 % tuvo vigencia hasta el 31 de mayo del año 2017, y a partir de junio del 2017 pasó al 12 %.

Por otro lado y adicional al efecto de la Ley mencionada en el párrafo 1, se empezaron a dismantelar las salvaguardas arancelarias implementadas en el año 2015 para proteger la producción nacional y que afectaban a varios artículos y en nuestro caso a las agendas. Desde el mes de abril 2017 hasta junio del 2017 se concluyó este proceso.

El efecto de estos cambios originaron que al final del año se cierre con deflación del 0,20 %, pero a pesar de registrar una deflación la economía los artículos y servicios que necesitamos para cumplir con nuestros objetivos en algunos casos se incrementaron y en otros se mantuvieron.

Sigue la tendencia de una caída importante en el consumo debido a la restricción de créditos y a despidos de personal en la empresa pública y privada.

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.

Pero podemos informar que el año 2017 ha sido un año favorable para la venta de las obras digitales principalmente de Océano Medicina, que básicamente son contenidos digitales de cursos on-line con certificación gravados con IVA y que están enfocados exclusivamente para profesionales de la salud.

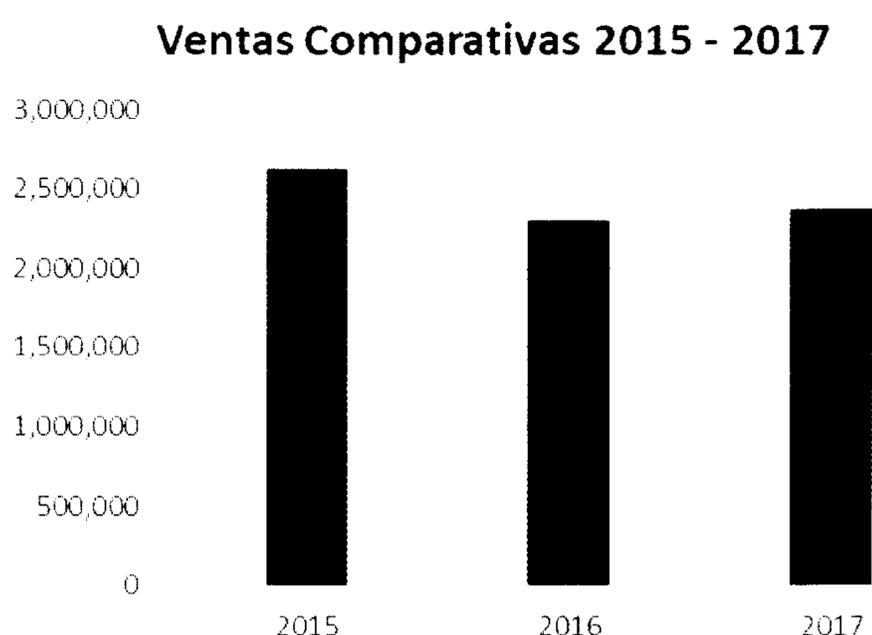


La venta de libros a Distribuidores o Placistas durante el año sigue disminuyendo sustancialmente, y las ventas de libros para la división librerías aumento en relación al año anterior.

INFORMACION FINANCIERA

VENTAS

En términos generales las ventas aumentaron en un 3,32 % en relación al año anterior y disminuyeron 9,52 % en relación al año 2015, estos efectos se visualizan en el siguiente gráfico:



Los mecanismos de ventas utilizados en años anteriores se siguen manteniendo. y durante el año 2017 se han consolidado las ventas de contenidos digitales Océano Medicina con un jefe de área y una vendedora, se proyecta que a inicios del año 2018 se consolide un call center.

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 2017 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 59,10% de las ventas en relación con el año 2016 y del 76,84 % en relación con el año 2015.

Las ventas en el área de venta directa de libros se encuentran dirigidas a segmentos medios y medios bajos con acceso a tarjetas de crédito y crédito directo. Este tipo de venta ha disminuido con los años debido principalmente a que los comisionistas se enfocaron en las ventas de obras digitales. Para el año 2017 no se presupuestaron ventas, pero si se efectuaron unas pocas y que totalizan Usd. 10.704,59.

En años anteriores se enfocaron las ventas digitales en una obra de consulta denominada Estudiline, pero en el año 2017 los comisionistas de este tipo de venta no trabajaron en varios meses y en lugar de registrarse ventas se registraron devoluciones por un monto de Usd. -20.876,24.

El año 2017 fue un gran año para las obras digitales de Océano Medicina, se vendió 507 % más que el año anterior y que totaliza Usd. 265.328,06.

Durante el año 2017 se siguió vendiendo la obra digital de idiomas Join, y tuvo un incremento en sus ventas en relación al año anterior de un 39 %, el total de estas ventas fue de Usd. 112.118,45.

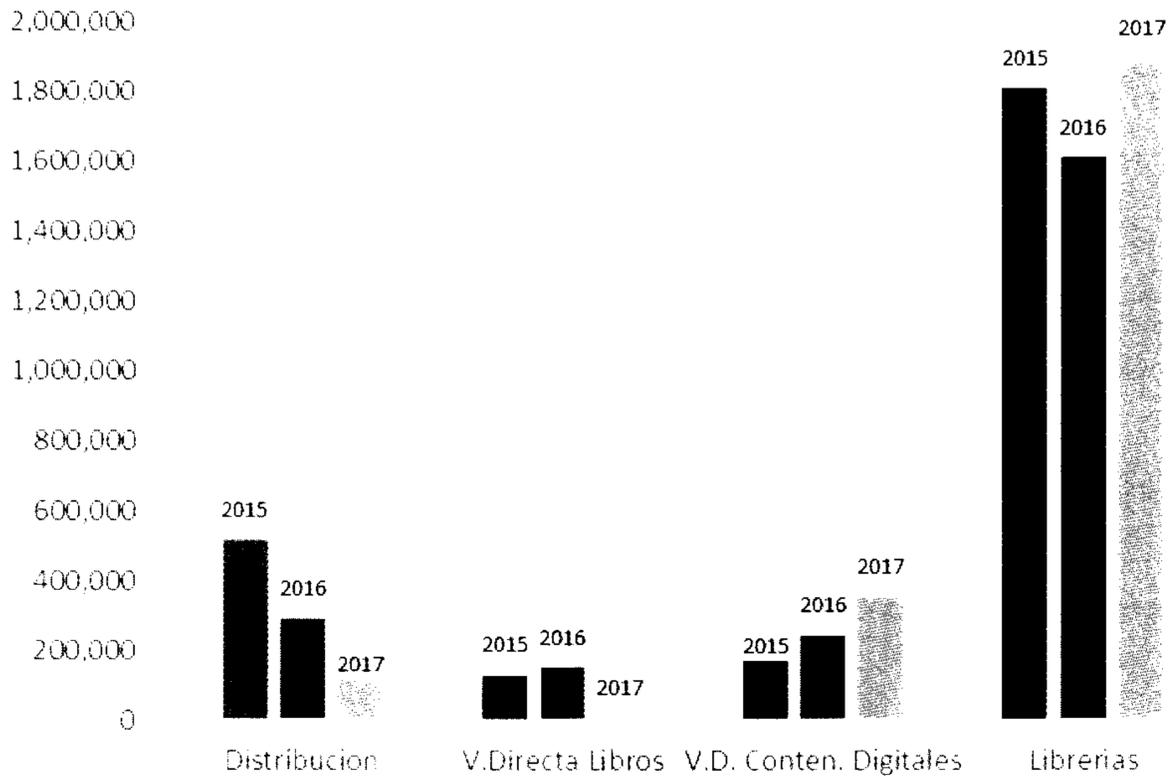
Por lo expuesto y de manera consolidada las ventas digitales subieron en relación al año 2016 un 45,41 % y en relación al año 2015 se incrementaron en un 106,79 %. Esta situación demuestra que a pesar de la crisis el segmento digital es una gran apuesta y que ya está empezando a dar resultados.

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 2017 presentó un incremento del 17,46 % en relación al año 2016, y respecto al año 2015 se incrementaron en un 4,58%.

A continuación se podrá visualizar la variación desde el año 2015 al año 2017 por segmento de ventas:

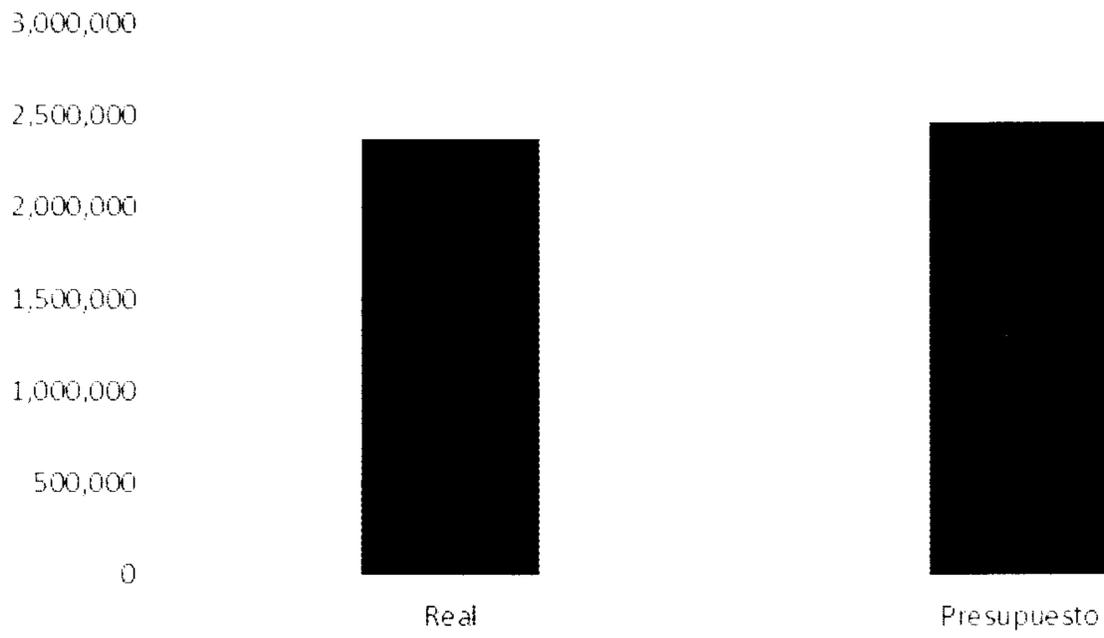


VENTAS COMPARATIVAS POR MECANISMO VENTA



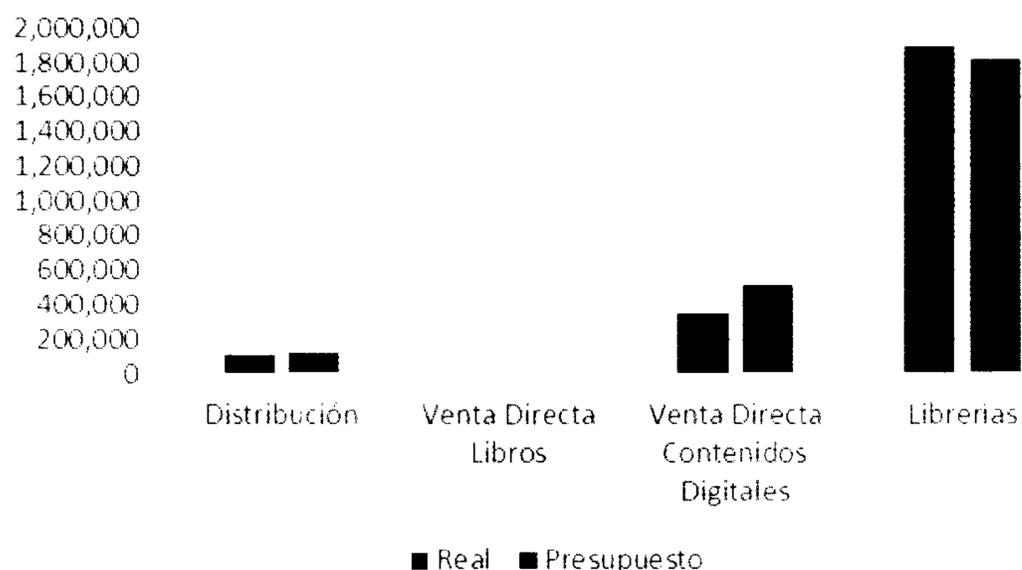
En relación al presupuesto las ventas solo en la división librerías lograron cumplirse e incluso se vendió más en un 4,26 %, las ventas de Venta Directa contenidos digitales no se cumplieron en un 32,10 % y las ventas de distribución no se cumplieron en un 7,87%. Todo esto ha originado que el presupuesto general de ventas no se cumpla en un 3,67 %:

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



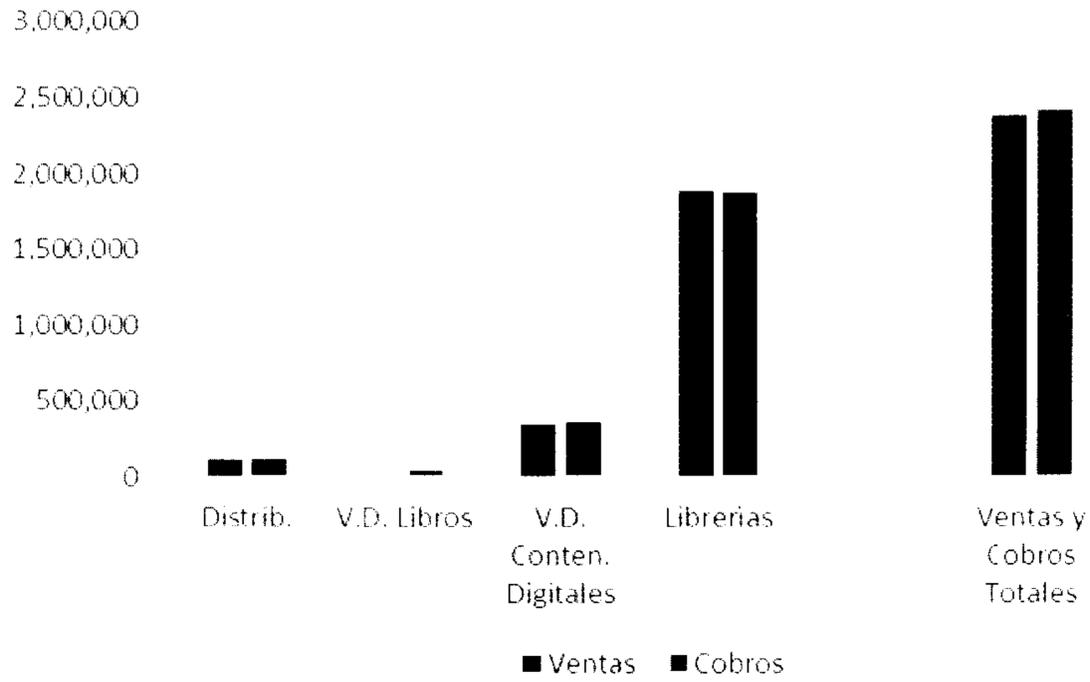
INGRESOS Y PAGOS

INGRESOS

Durante el año 2017 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.

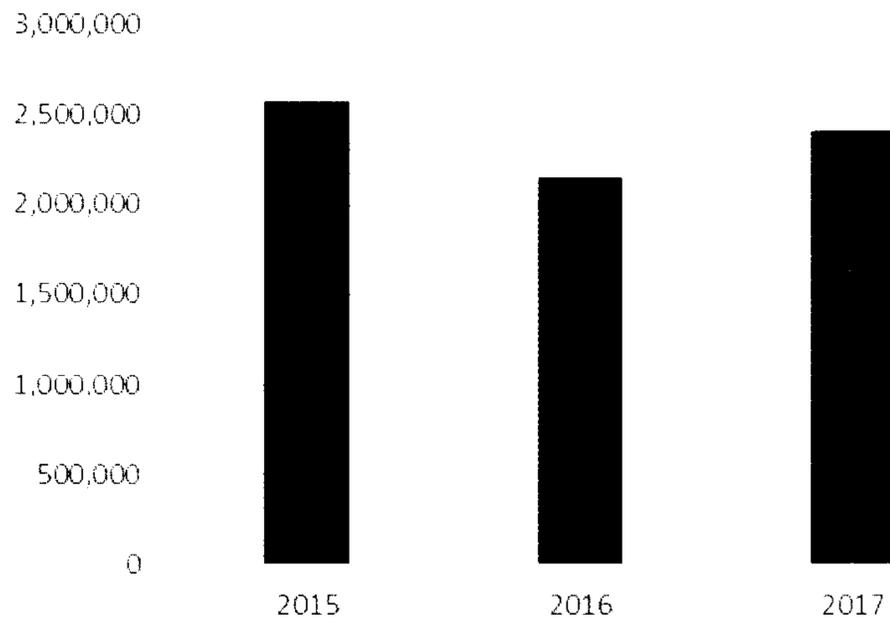
A Pesar de esta situación y el sinnúmero de esfuerzos se ha logrado recuperación de cartera y se está trabajando en evitar incobrables en las ventas, este arduo trabajo se refleja en que los cobros durante el año 2017 excedieron a las ventas en un 1.50 %. Todas estas situaciones se reflejan en el gráfico adjunto:

VENTAS Y COBROS TOTALES



Todas estas situaciones habían originado que cada año recuperemos menos cartera, pero este año la gestión ha sido muy fortalecida y oportuna, originando que los cobros del año sean superiores a los del año 2016 en un 11,98 % y menor en un 6,54 % en relación con el año 2015, lo cual se refleja en el siguiente cuadro:

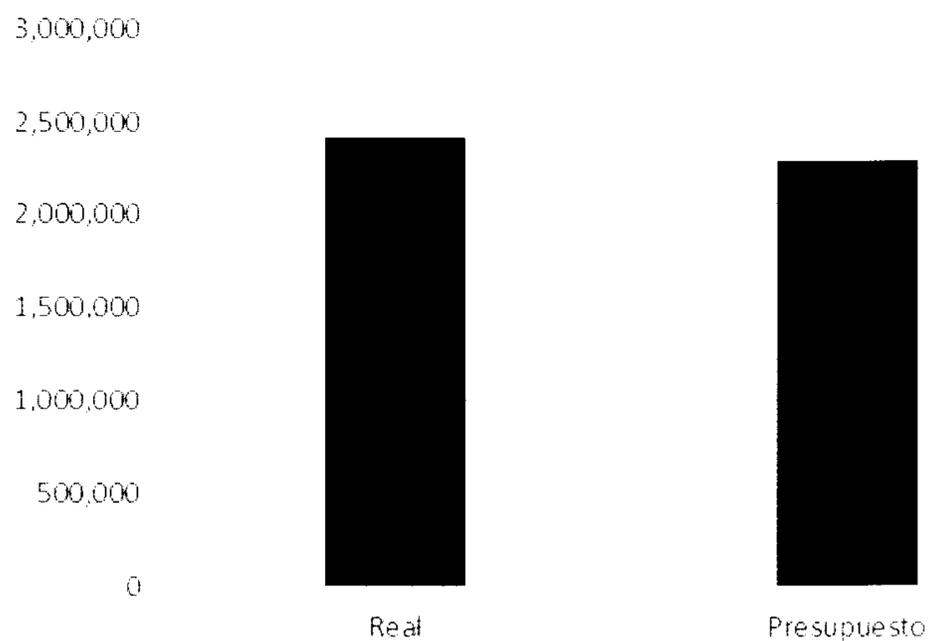
COBROS COMPARATIVOS POR AÑO



Durante el año 2017 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 2017 logró cumplirse y se excedió el presupuesto en un 5,39 % en relación al presupuesto. Esta situación se refleja en el siguiente gráfico:

Cobranza 2017 versus Presupuesto



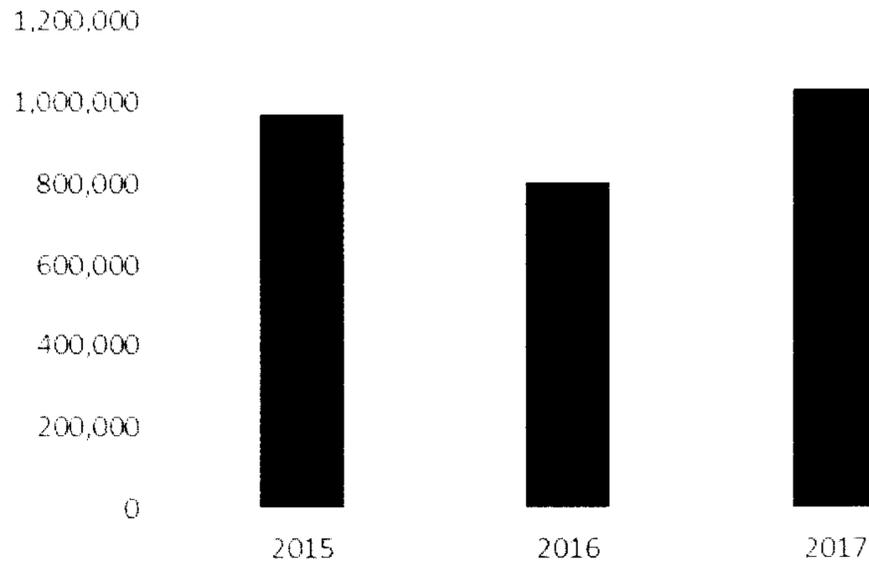
PAGOS

En relación a los pagos, ha sido importante el cumplimiento del presupuesto de cobros, lo cual ha permitido 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 siempre 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 2017 sigue siendo un año difícil para la empresa.

Por todo lo expuesto los pagos realizados a nuestros proveedores del exterior lograron ser superiores en un 28,87% en relación con el año 2016, y superior en un 6,50 % a los pagos efectuados en el año 2015.

A continuación un resumen de los pagos efectuados a nuestros proveedores del exterior del año 2015 al 2017:

Pagos Totales a Proveedores del Exterior por año

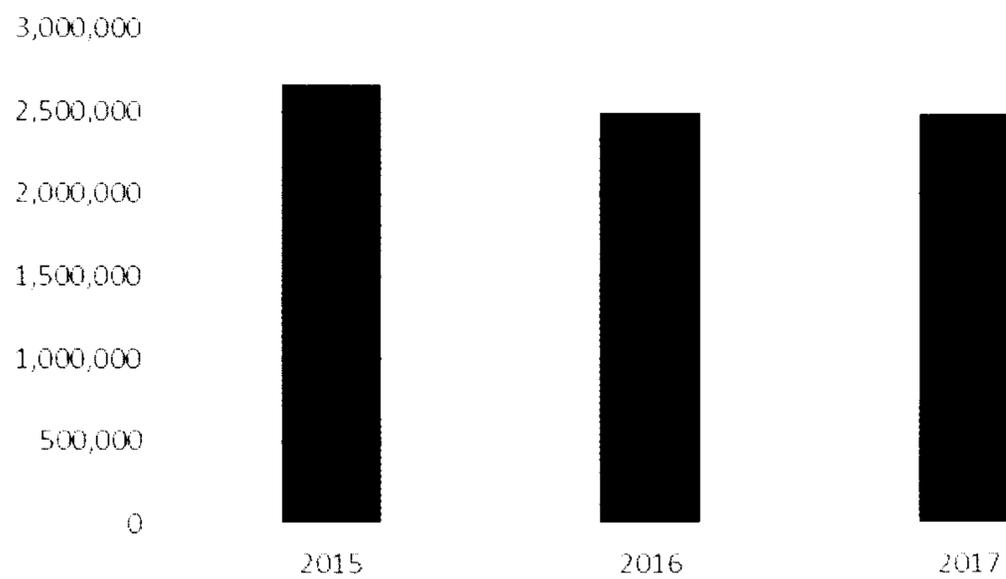


COSTOS Y GASTOS

El año 2017 se ha trabajado intensamente para generar equilibrar los resultados del ejercicio, lo cual se refleja en que las ventas fueron superiores al año anterior, si bien los gastos de ventas también subieron por este hecho no crecieron más de lo esperado, pero es importante señalar que los gastos de administración fueron inferiores en un 12,38%, esta situación visualiza el hecho del trabajo que se está haciendo en políticas de control de gastos; la estructura de costos y gastos en general disminuyeron en un 2,31 % en relación con el año 2016 y en un 9,68 % en relación con el año 2015.

Un detalle de estas variaciones a continuación:

Total Costos y Gastos por año



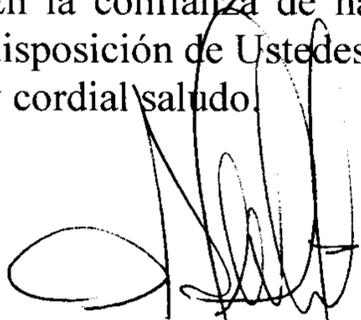
Es importante mencionar que el resultado anual obtenido fue una pérdida por un monto de Usd. 30.549,99 resultado que a pesar de ser una pérdida incluye el impuesto a la renta mínimo implementado a partir del año 2010 por un monto de Usd. 15.378,41; impuesto que independiente de si se tiene rentabilidad o no debe ser cancelado afectando significativamente en el flujo de caja y en los resultados del ejercicio.

Es importante aclarar en este punto que el impuesto mínimo a la renta del año 2017 inicialmente era por Usd. 22.926,83, y gracias a la resolución 210 emitida por el nuevo presidente de la República elegido y posesionado en el año 2017, se declara una rebaja en función de los ingresos que se reporten en el año 2017. Por este motivo, la Compañía tuvo una rebaja del 40 % que se liquida en el último pago del impuesto a la renta y el cual representó Usd. 7.548,42.

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