

Quito, Abril 10 del 2019

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 2018.

ASPECTOS GENERALES

El año 2018 fue un año difícil, a pesar de los diálogos y todos los intentos por estabilizar la economía y los beneficios tributarios que se han ido estableciendo, la economía no da muestras de crecimiento y que venía en una recesión desde el año 2016. Esta situación se refleja claramente al verificarse que no existe crecimiento en la inversión extranjera.

La inflación del año 2018 cerró en un 0,27 % de acuerdo a las cifras publicadas por el INEC. Si bien el índice no refleja un incremento importante, se puede evidenciar ligeras variaciones en el precio de 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 2018 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.

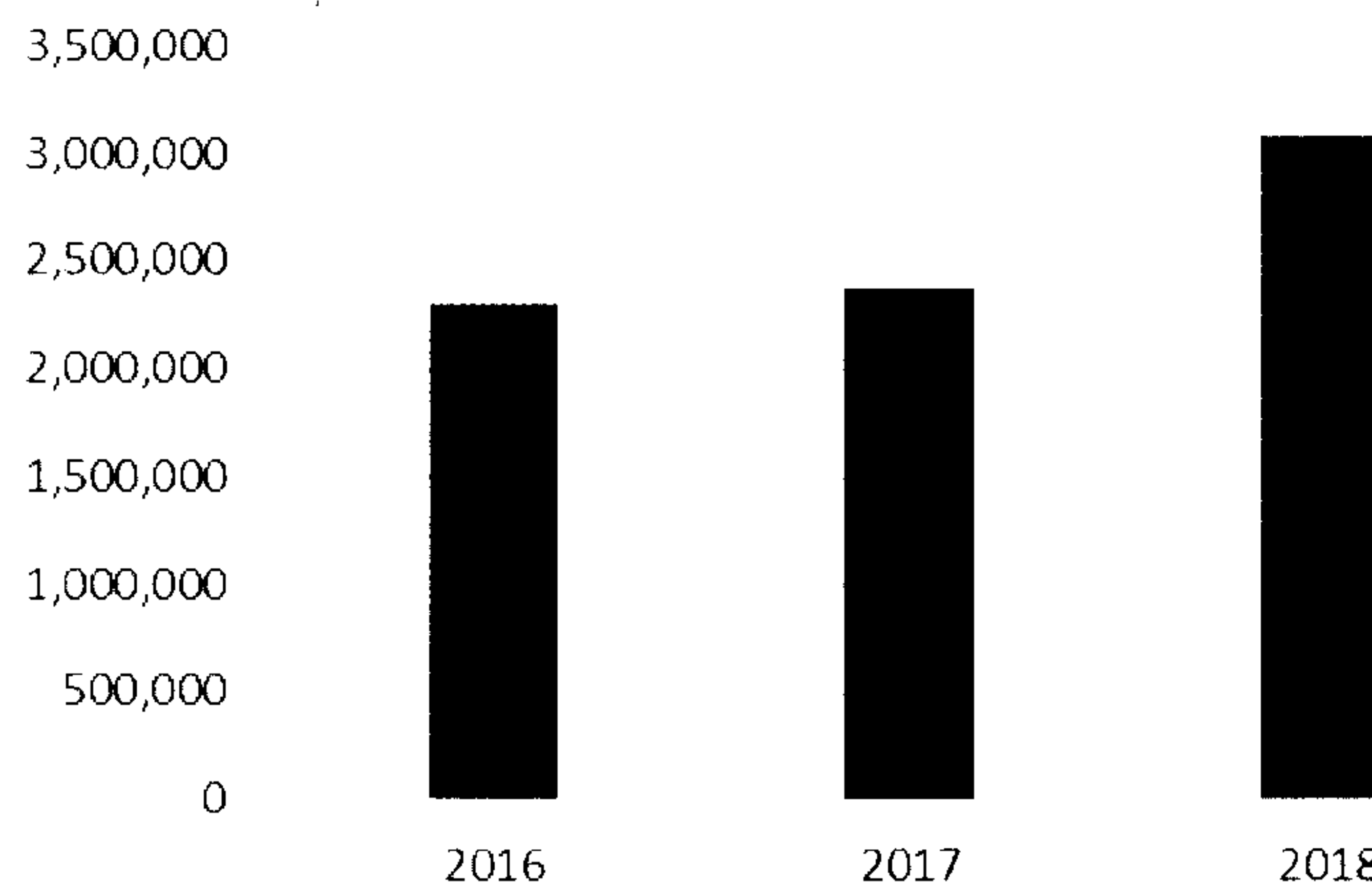
La venta de libros a Distribuidores o Placistas durante el año sigue disminuyendo sustancialmente, y las ventas de libros para la división librerías van registrando incrementos en relación al año anterior.

INFORMACION FINANCIERA

VENTAS

En términos generales las ventas aumentaron en un 29,86 % en relación al año anterior y en 34,17 % en relación al año 2016, estos efectos se visualizan en el siguiente gráfico:

Ventas Comparativas 2016 - 2018



Los mecanismos de ventas utilizados en años anteriores se siguen manteniendo y durante el año 2018 las ventas de contenidos digitales Océano Medicina no sólo se han consolidado sino que han crecido significativamente. A partir del segundo trimestre del año 2018 se implementó un departamento de call center para esta división y a la fecha cuenta con cinco vendedores y un jefe de área, y un comisionista externo.

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 2018 no se han importado muchas obras de este segmento lo cual también ha incidido en la caída estrepitosa de las ventas.

Esto se refleja en ligero incremento del 2,01 % de las ventas en relación con el año 2017 y una disminución del 58,28 % en relación con el año 2016.

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 2018 no se presupuestaron ventas, pero si se efectuaron unas pocas y que totalizan Usd. 12.335,10.

En años anteriores se enfocaron las ventas digitales en una obra de consulta denominada Estudiline, pero en el año 2018 ya no se vende esta obra, y al contrario se han registrado devoluciones por un monto de Usd. 5.578,51.

Como lo habíamos mencionado el año 2018 fue un gran año para las obras digitales de Océano Medicina, se vendió 196,32 % más que el año anterior y que totaliza Usd. 786.225,16.

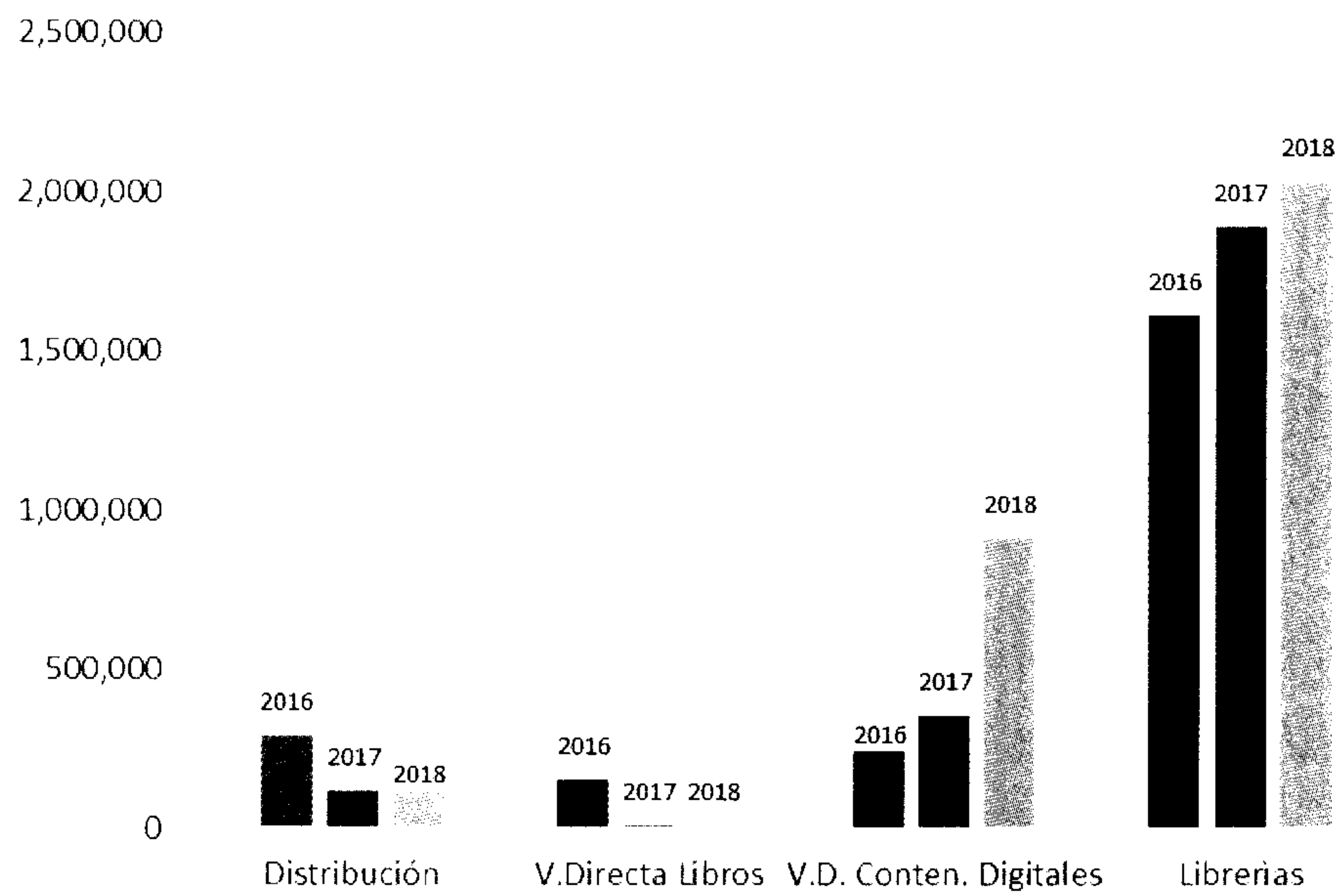
Durante el año 2018 se siguió vendiendo la obra digital de idiomas Join, y tuvo un incremento en sus ventas en relación al año anterior de un 21,66 %, el total de estas ventas fue de Usd. 136.403,70 .

Por lo expuesto y de manera consolidada las ventas digitales subieron en relación al año 2017 un 157,55 % y en relación al año 2016 se incrementaron en un 274,52 %. 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 2018 presentó un incremento del 7,66 % en relación al año 2017, y respecto al año 2016 se incrementaron en un 26,46%.

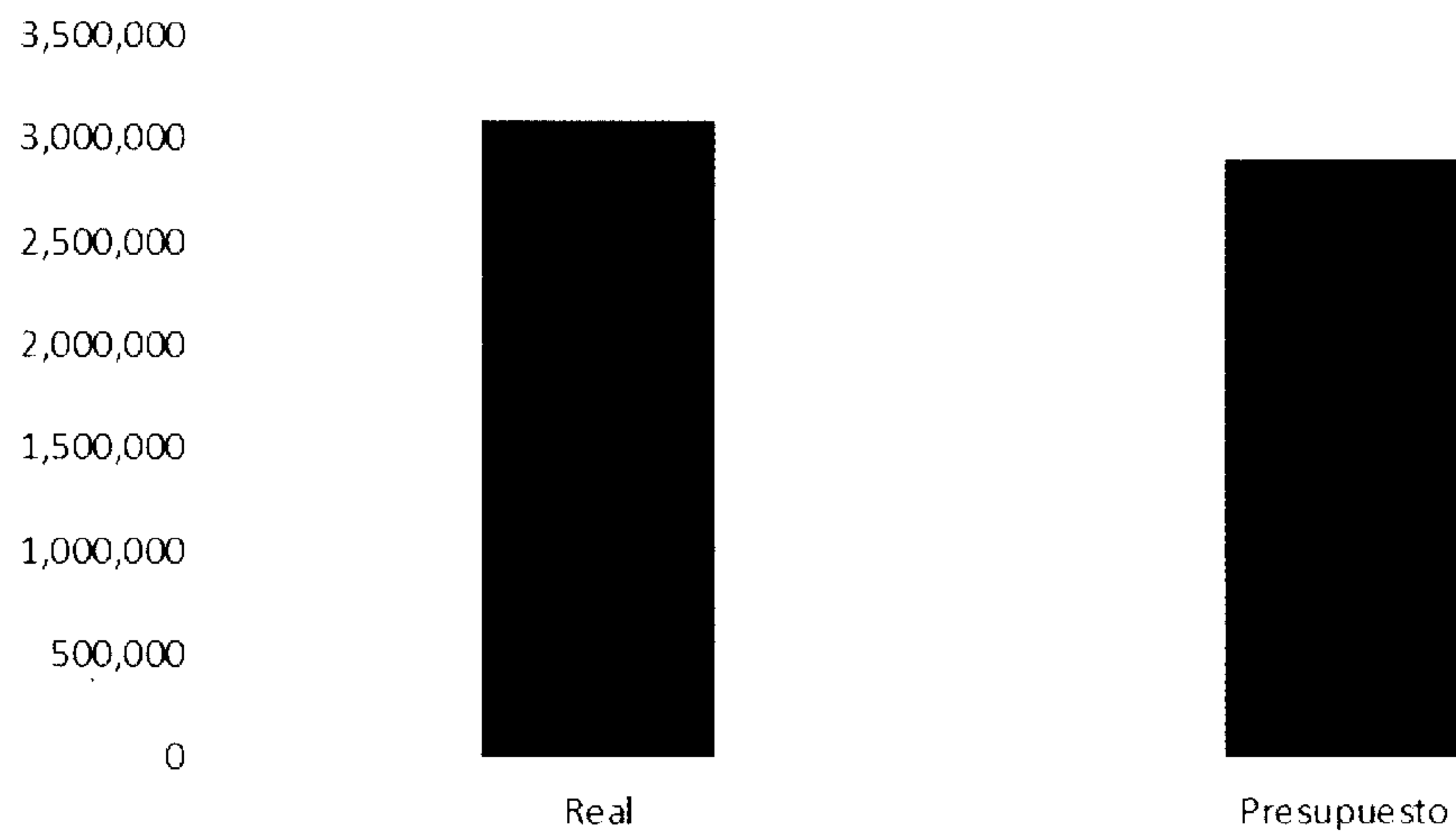
A continuación se podrá visualizar la variación desde el año 2016 al año 2018 por segmento de ventas:

VENTAS COMPARATIVAS POR MECANISMO VENTA

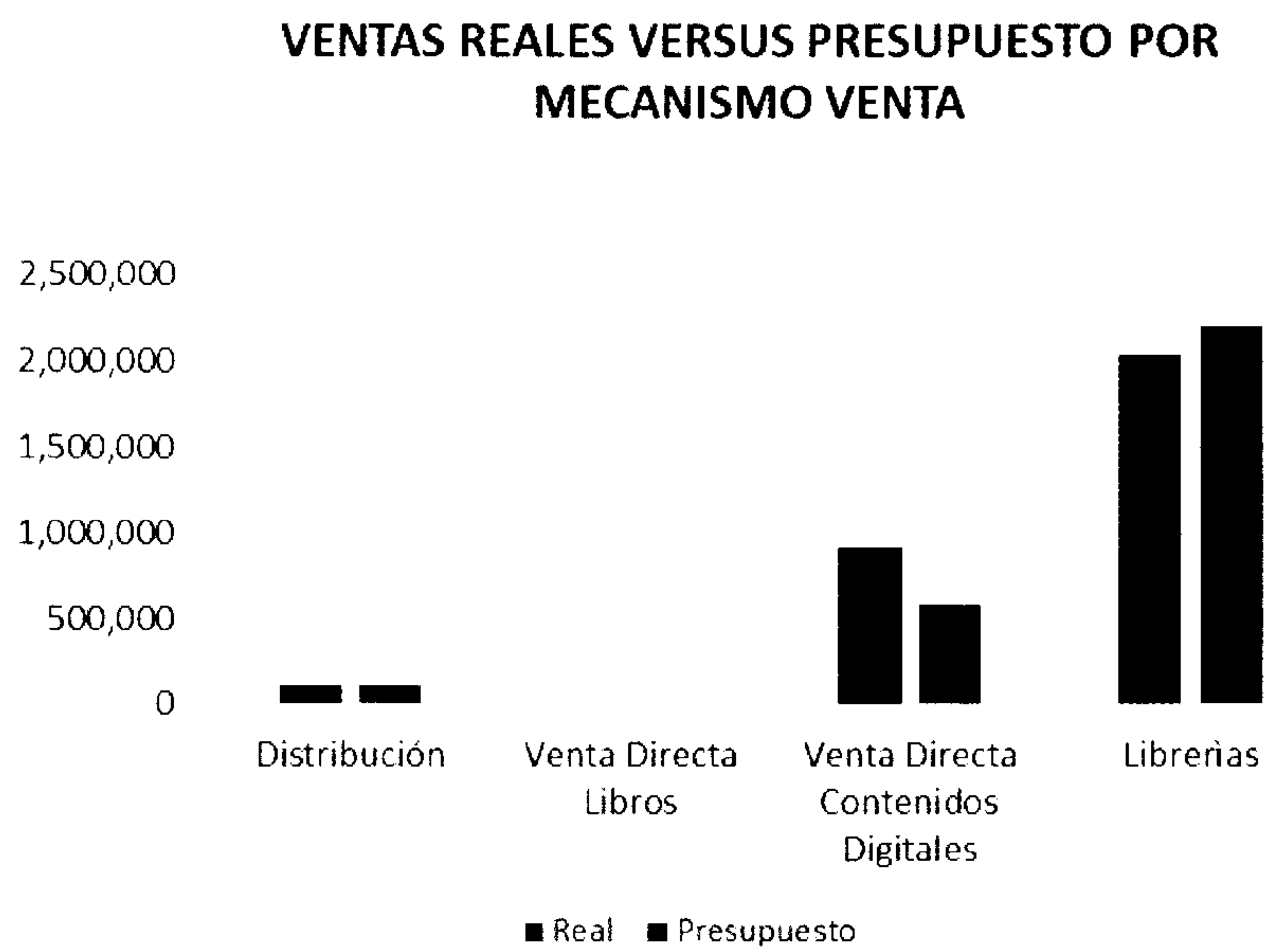


El cumplimiento del presupuesto en algunas divisiones se cumplió e inclusive se vendió más es así que en Distribución excedió en el 1,81% , Venta Directa libros 100% (no se presupuestó nada) y en Venta Directa Digital se excedió en el 58,30% mientras que en la división librerías el presupuesto no se cumplió en un 7,35%. Todo esto ha originado que se venda más en un 6,58 % más de lo presupuestado.

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:

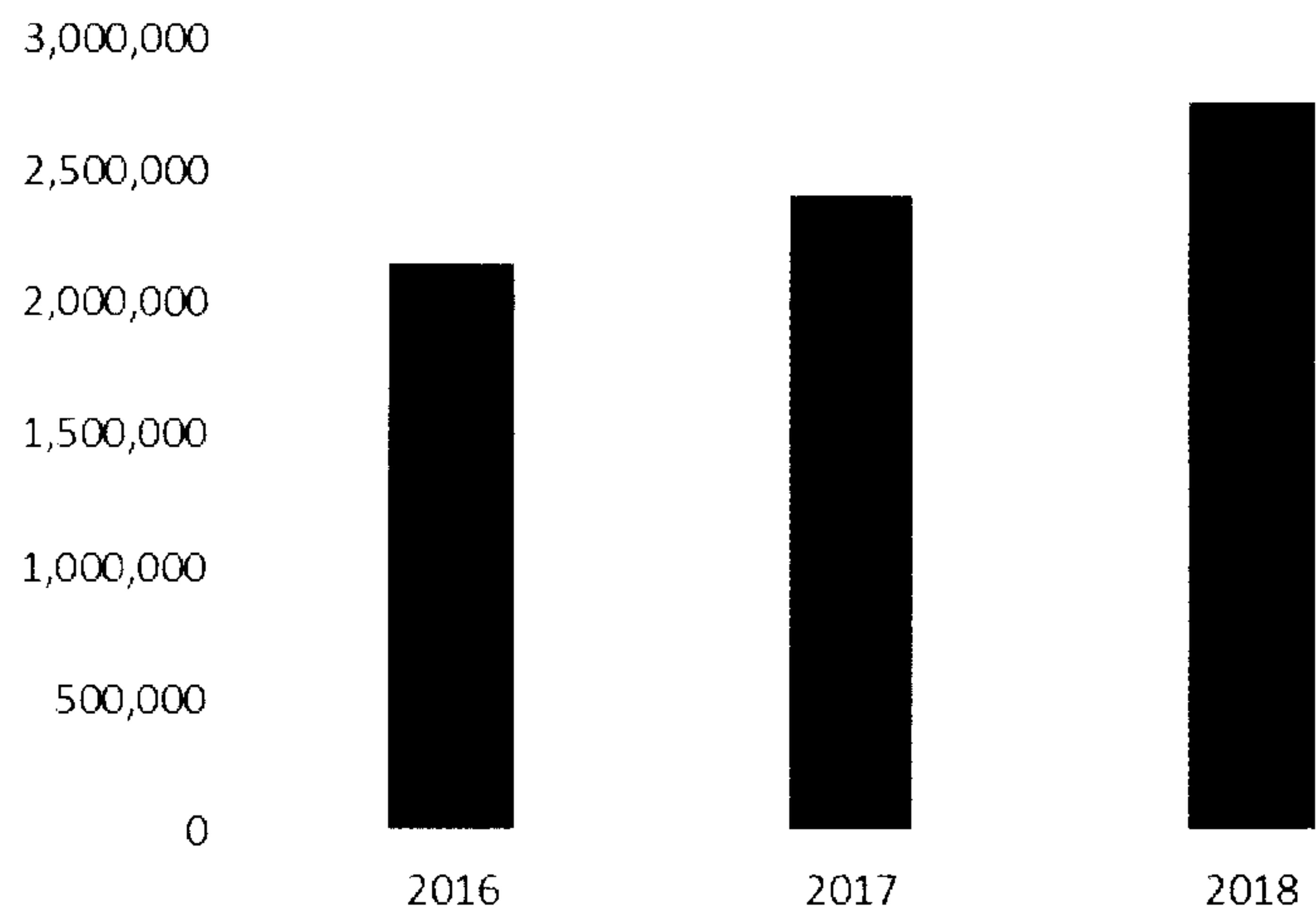


INGRESOS Y PAGOS

INGRESOS

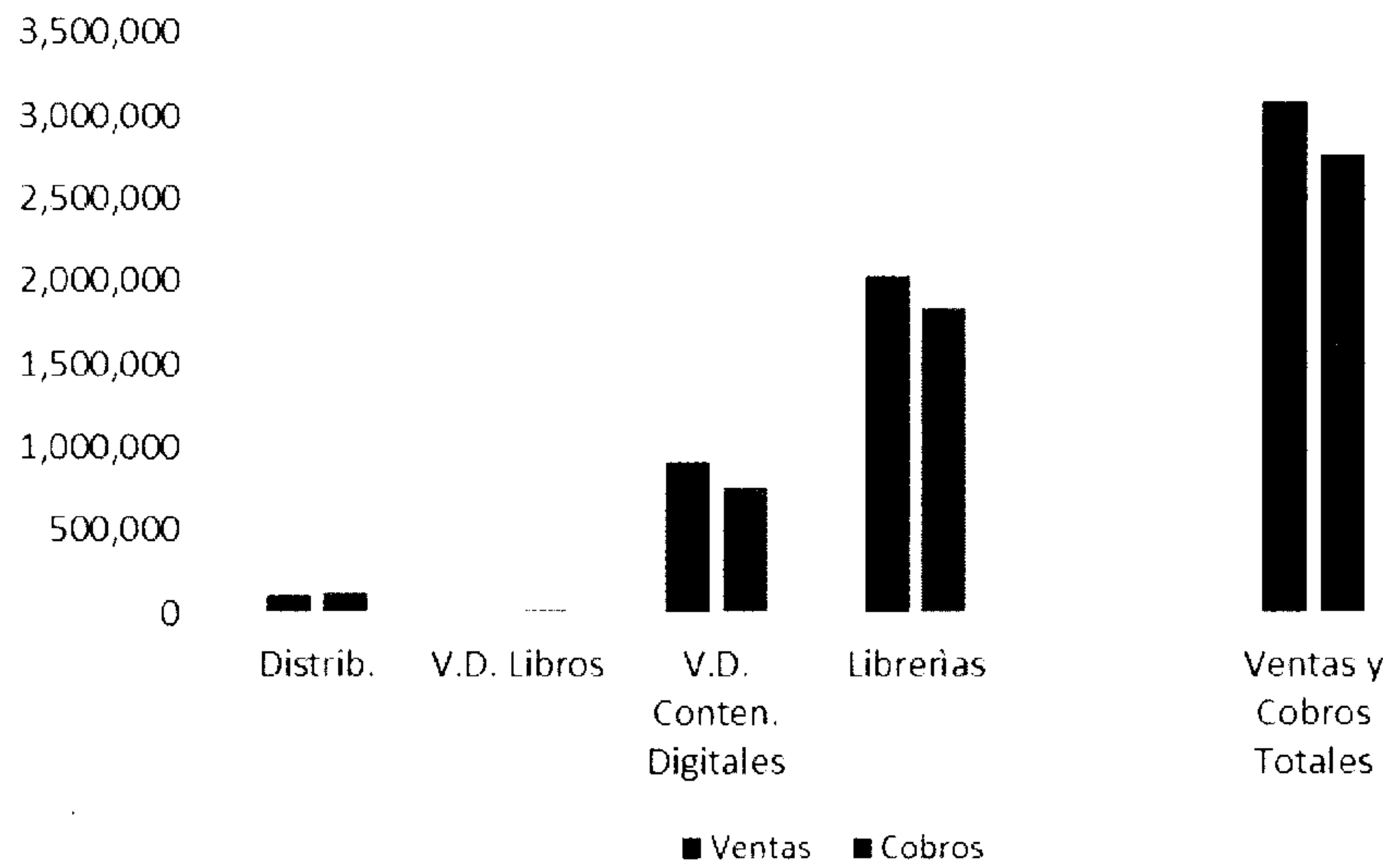
Durante el año 2018 la gestión de cobranza ha requerido de mucho esfuerzo, la recuperación de cartera y el evitar que la misma se haga incobrable ha sido muy laborioso y ha requerido de un sinnúmero de esfuerzos del área involucrada que han rendido sus frutos, originando que los cobros del año sean superiores a los del año 2017 en un 14,60 % y mayor en un 28,34 % en relación con el año 2016, lo cual se refleja en el siguiente cuadro:

COBROS COMPARATIVOS POR AÑO



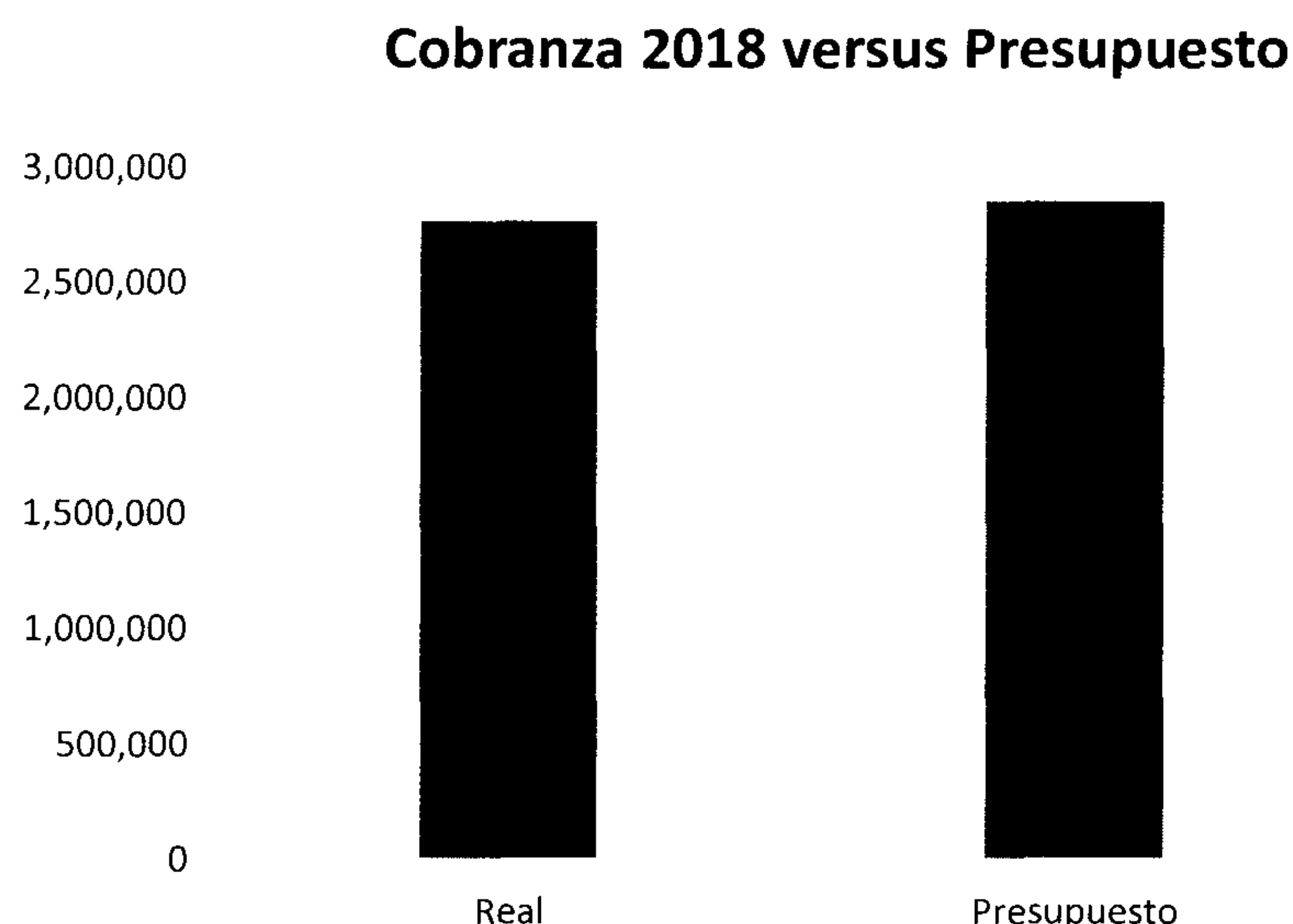
En relación a las ventas, la recuperación de la cartera ha ido en la misma proporción pero considerando el crecimiento de las ventas, esta relación se demuestra a continuación:

VENTAS Y COBROS TOTALES



Durante el año 2018 y a pesar de la difícil situación económica y a los resultados del ejercicio, se dio de baja cuentas incobrables que tienen más de 6 años de antigüedad por un monto de Usd. 43.732,04 y que se origina en la división Distribución.

De manera general, la expectativa de cobro para el año 2018 no logró cumplirse y fue menor en un 3,02 % en relación al presupuesto. Esta situación se refleja en el siguiente gráfico:



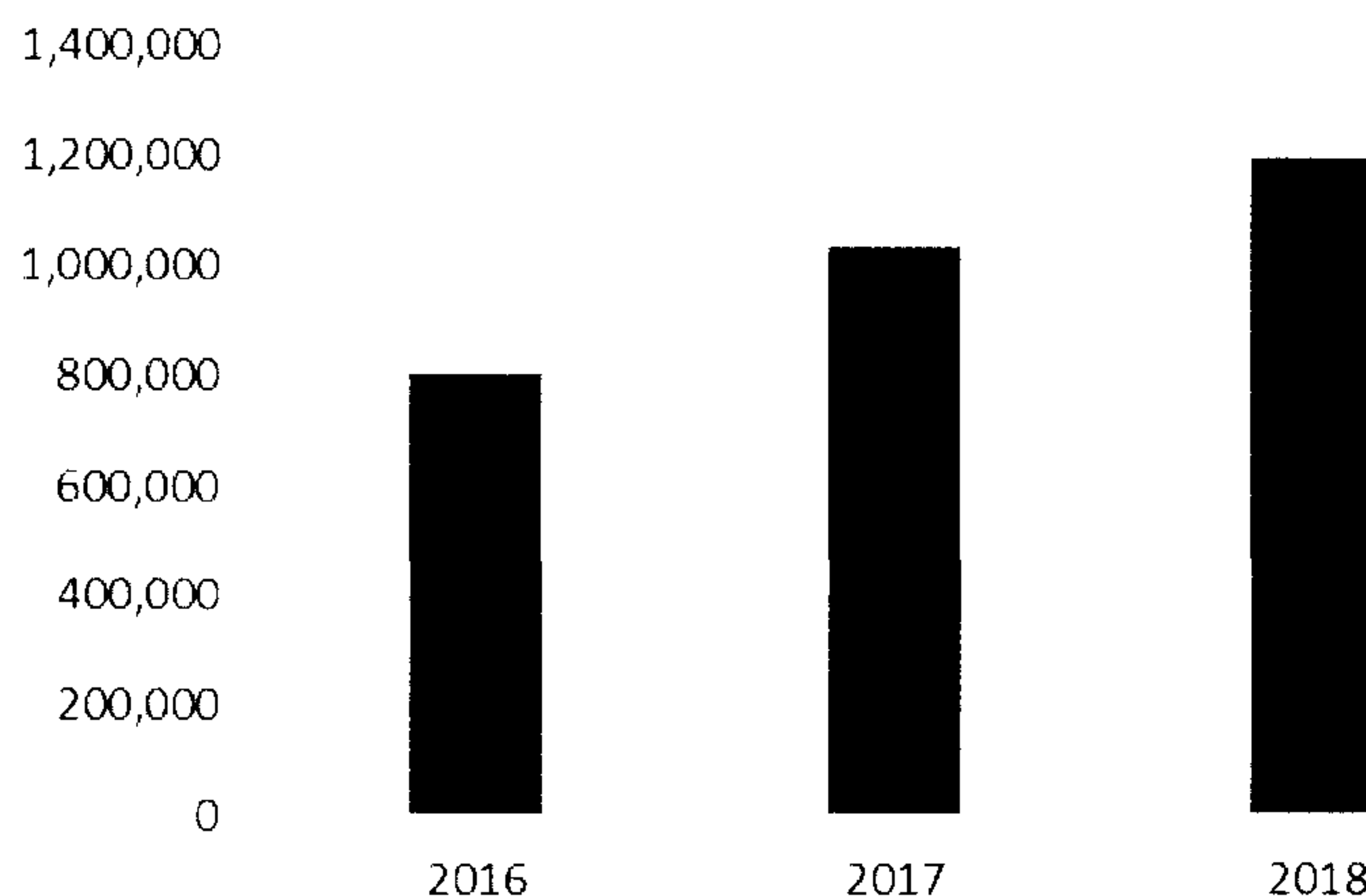
PAGOS

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.

El incremento de los valores cobrados detallados en el punto anterior han originado que los pagos realizados a nuestros proveedores del exterior sean superiores en un 15,54 % en relación con el año 2017, y superior en un 48,90 % a los pagos efectuados en el año 2016.

A continuación un resumen de los pagos efectuados a nuestros proveedores del exterior del año 2016 al 2018:

Pagos Totales a Proveedores del Exterior por año



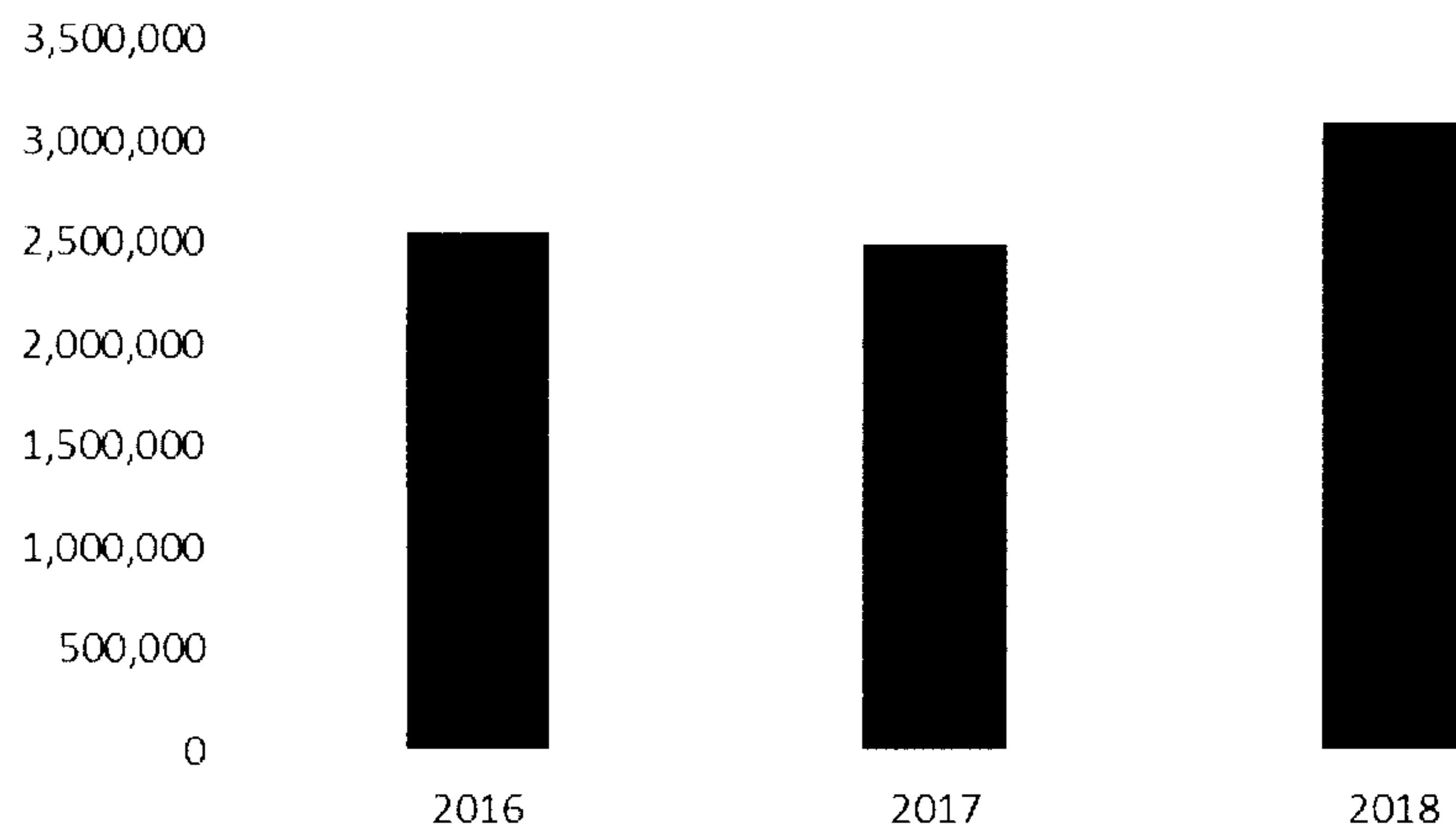
COSTOS Y GASTOS

El año 2018 se ha trabajado intensamente para equilibrar los resultados del ejercicio, lo cual se refleja en que las ventas fueron superiores al año anterior, situación que también origino como es lógico un incremento de los gastos de ventas y son superiores al año 2017 en un 21,36% y respecto al 2016 en un 32,72 %. Los gastos de administración presentaron un incremento en un 9,37% respecto al año 2017 y disminuyó respecto al año 2016 en un 4,17 %.

La estructura de costos y gastos en general aumentaron en un 34,04 % en relación con el año 2017 y en un 30,94 % en relación con el año 2016.

Un detalle de estas variaciones a continuación:

Total Costos y Gastos por año



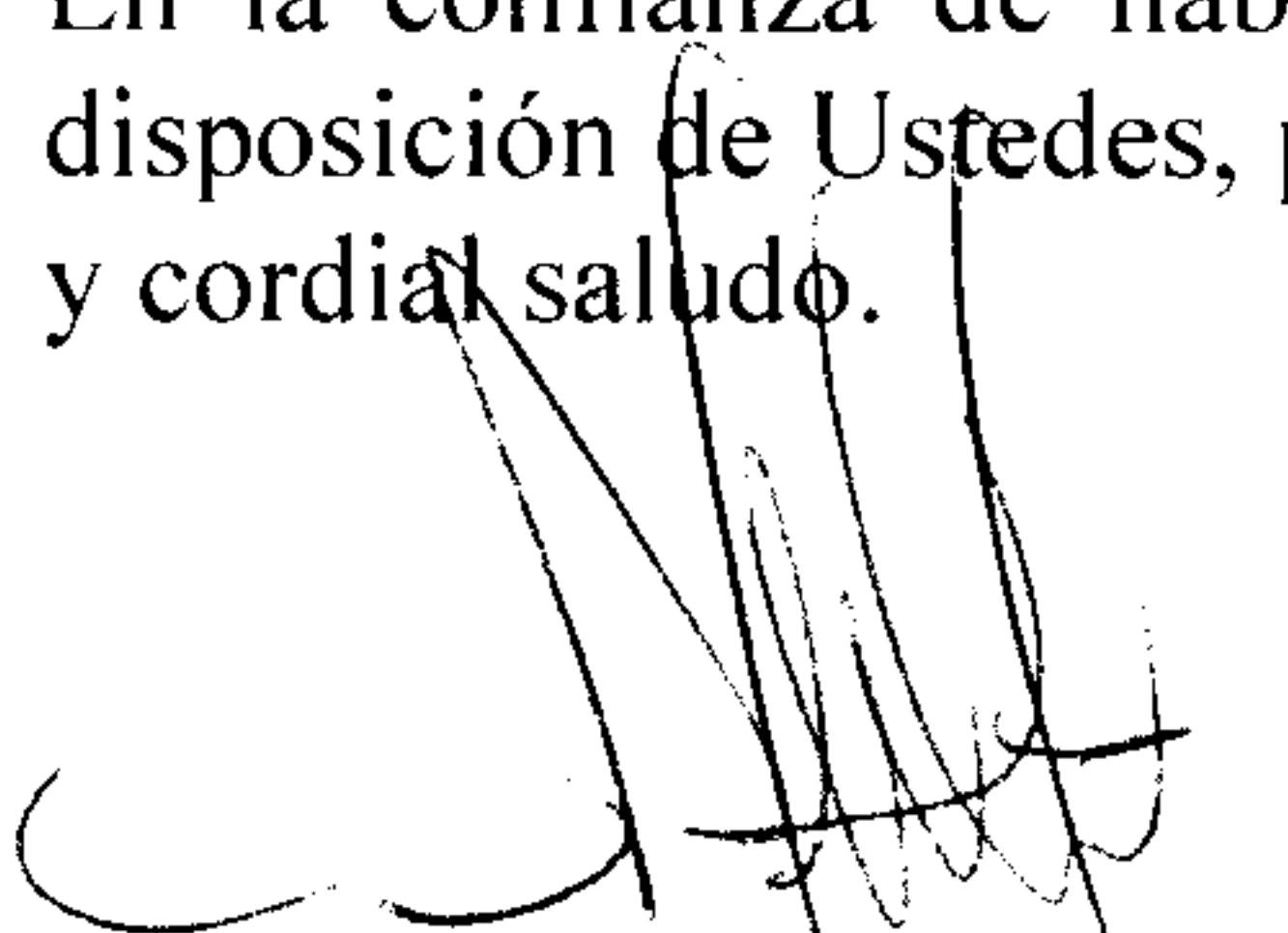
Es importante mencionar que el resultado anual obtenido fue una pérdida por un monto de Usd. 37.094,29 resultado que incluye el impuesto a la renta por un monto de Usd. 27.344,35 y ingreso por impuesto diferido originado en previsiones sociales por diferencias temporarias (jubilación patronal y desahucio) por un monto de Usd. 13.735,56.

En este resultado también se incluyó el castigo de cuentas por cobrar que se consideran irre recuperables de clientes, anticipos comisionistas y abogados por un monto total de Usd. 235.615,98. Estas cuentas tenían más de 6 años sin ser recuperadas.

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