

Quito, Mayo 8 del 2020

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 2019.

ASPECTOS GENERALES

El año 2019 empezó complicado en lo económico, existía un déficit en las cuentas fiscales nacionales que ya agravó en octubre del 2019 cuando el país se paralizó por una huelga indígena nacional que cerró negocios durante 15 días, la economía ecuatoriana colapsó e hizo que se emitieran leyes urgentes en las que se incrementaban impuestos y que terminó de colapsar con la pandemia del COVID19 declarada como tal en febrero del 2020.

Al momento de la emisión de este informe la situación nacional es de una catástrofe económica, social y de salud, y de la que Editorial Océano no es inmune debido a que la comercialización de nuestros productos no son de primera necesidad, al contrario y de cierta forma los libros en épocas de pandemia son un lujo.

La inflación del año 2019 cerró en un -0,07 % al ser negativa ya no es inflación sino deflación, de acuerdo a las cifras publicadas por el INEC. Lo cual refleja la economía debilitada en la cual no hay muchos ingresos de dólares y las restricciones en los ingresos hace que la demanda de productos baje y por consiguiente los productos no registren incremento de precios.

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 2019 si bien no ha sido el mejor año para la venta de libros, si 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.

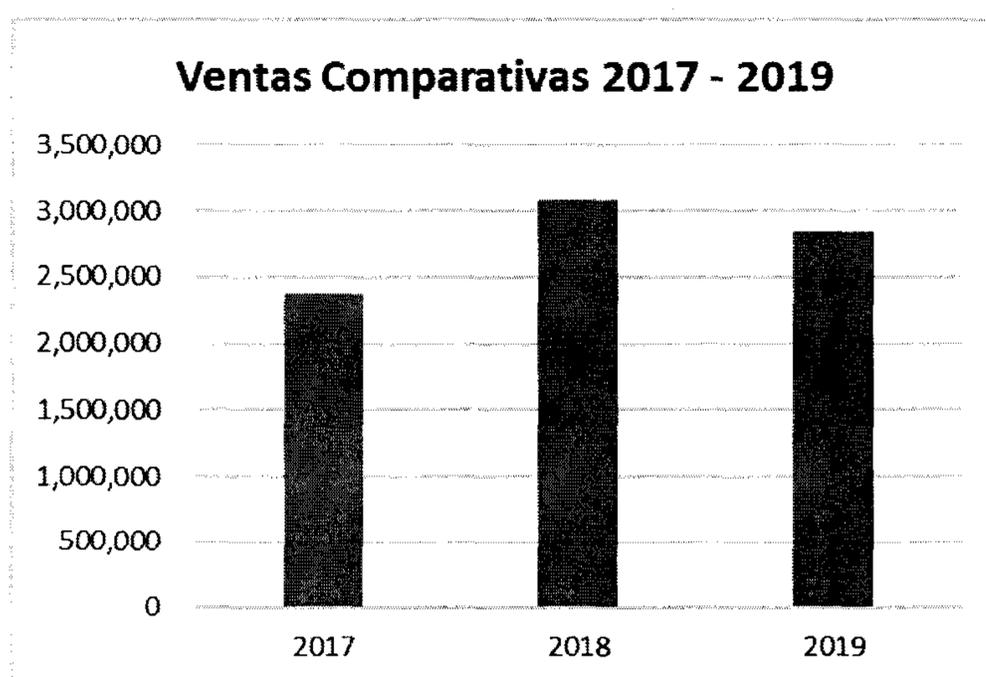
Adicionalmente durante el año 2019 se empezó a impulsar la venta de obras digitales de Océano Educación para profesionales de la educación lo cual también ha ido ganando mercado y se realizaron ventas importantes en este año.

La venta de libros a Distribuidores o Placistas durante el año sigue disminuyendo sustancialmente, y las ventas de libros para la división librerías vienen presentando una disminución en ventas por primera vez en algunos años.

INFORMACION FINANCIERA

VENTAS

En términos generales las ventas disminuyeron en un 8.08 % en relación al año anterior y se incrementaron en 19,36 % en relación al año 2017, estos efectos se visualizan en el siguiente gráfico:



Los mecanismos de ventas utilizados en años anteriores se siguen manteniendo y durante el año 2019 las ventas de contenidos digitales Océano no sólo se han consolidado sino que han crecido significativamente. Situación que ha originado una estabilidad de un call center con 5 vendedores fijos para Océano Medicina y 3 vendedores fijos para Océano Educación, adicional al jefe de cada área.

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 2019 no se han realizado importaciones de muchas obras de este segmento lo cual también ha incidido en la caída estrepitosa de las ventas.

Esto se refleja en la caída de ventas del 75,71 % de las ventas en relación con el año 2018 y una disminución del 75,22 % en relación con el año 2017.

Las ventas en el área de venta directa de libros ya no existen, principalmente porque no existen vendedores específicos para esta línea.

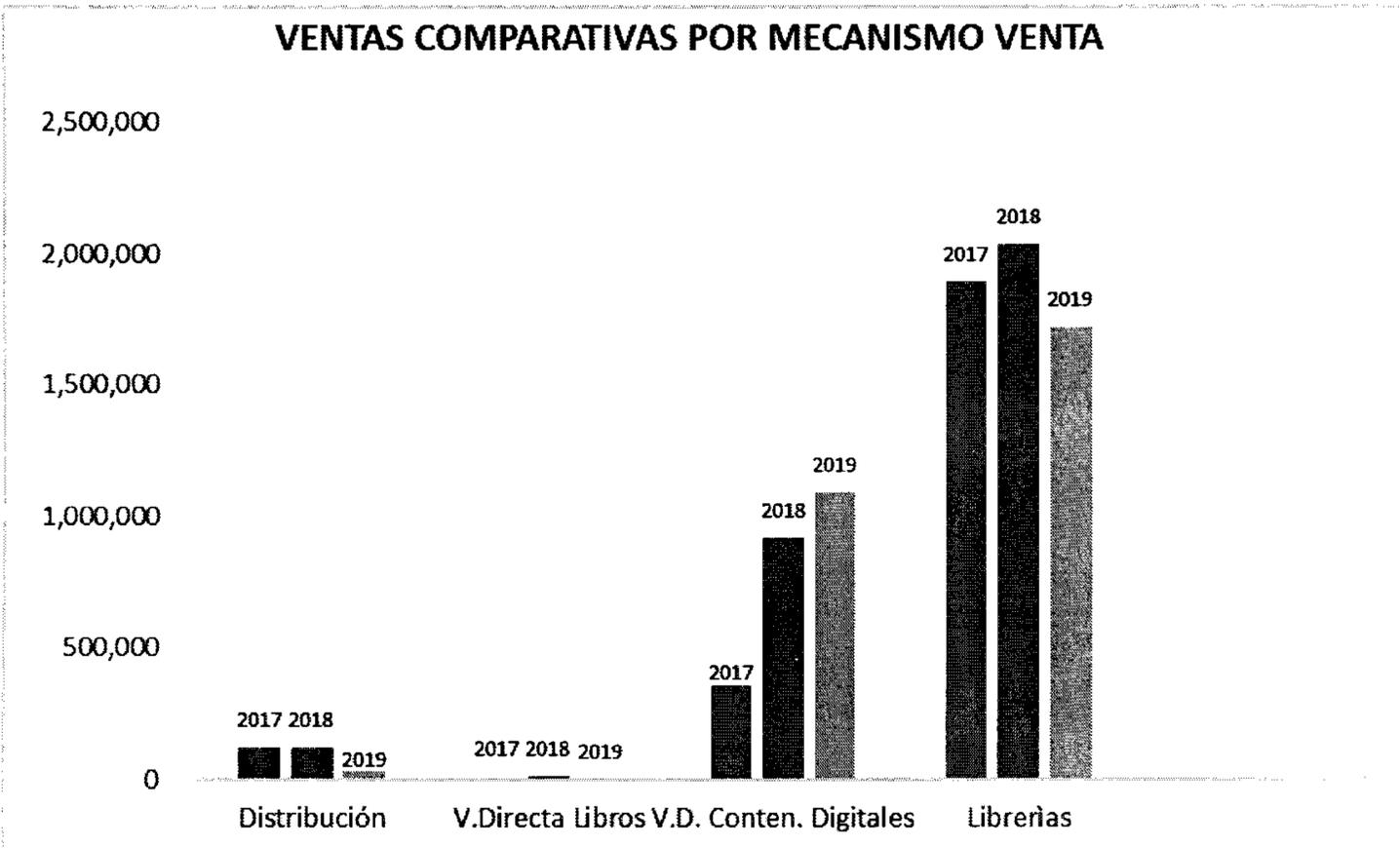
Como lo habíamos mencionado el año 2019 fue un gran año para las obras digitales de Océano Medicina, se vendió 30,52 % más que el año anterior y que totaliza Usd. 1'026.153.

Durante el año 2019 se siguió vendiendo la obra digital de idiomas Join, pero no se tuvieron ventas en los montos registrados en el 2018 debido principalmente a la competencia, es así que se vendió 46,17 % menos que el año anterior y que representan Usd. 73.426.

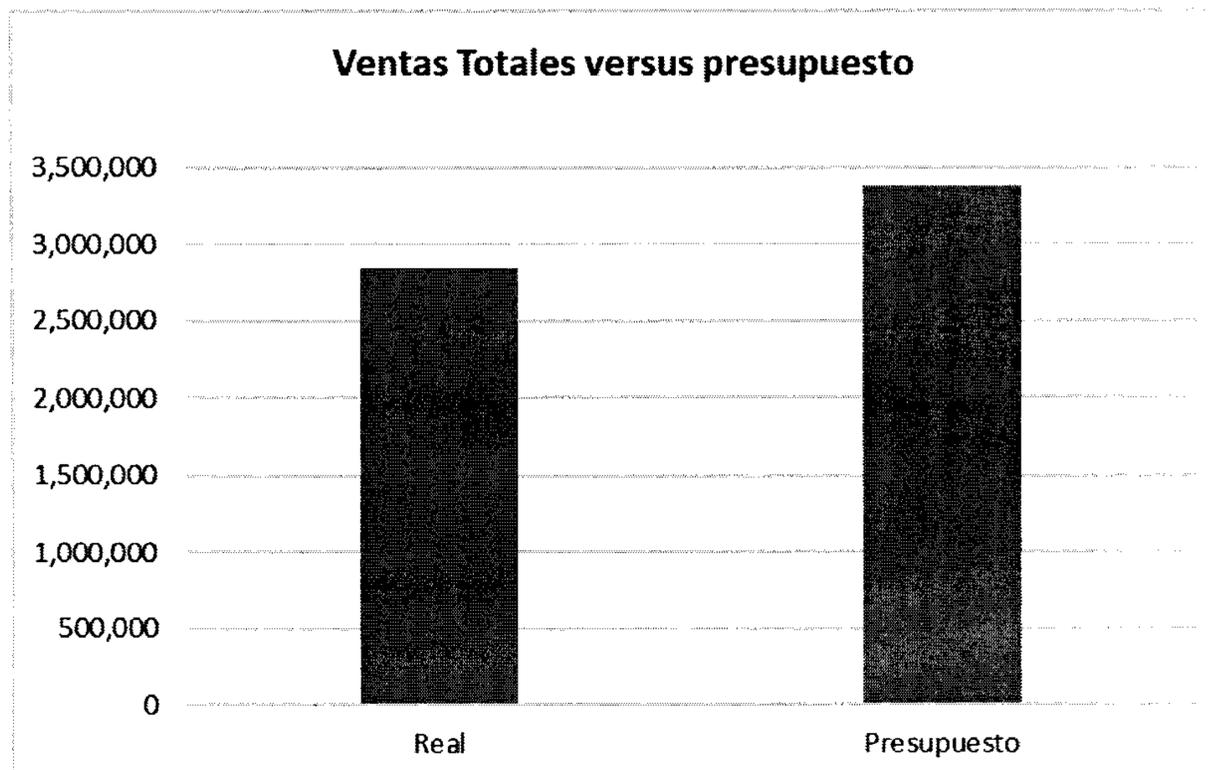
Por lo expuesto y de manera consolidada las ventas digitales subieron en relación al año 2018 en un 18,69 % y en relación al año 2017 se incrementaron en un 205,70 %. Esta situación demuestra que a pesar de la crisis el segmento digital es una decisión acertada para la diversificación de contenidos técnicos.

El área de librerías que tiene su mercado exclusivo y para quienes los libros no son bienes suntuarios y que tenían un crecimiento sostenido año tras año este 2019 presentó por primera vez en muchos años una disminución en ventas del 15,56 % en relación al año 2018, y respecto al año 2017 disminuyeron en un 9,09%.

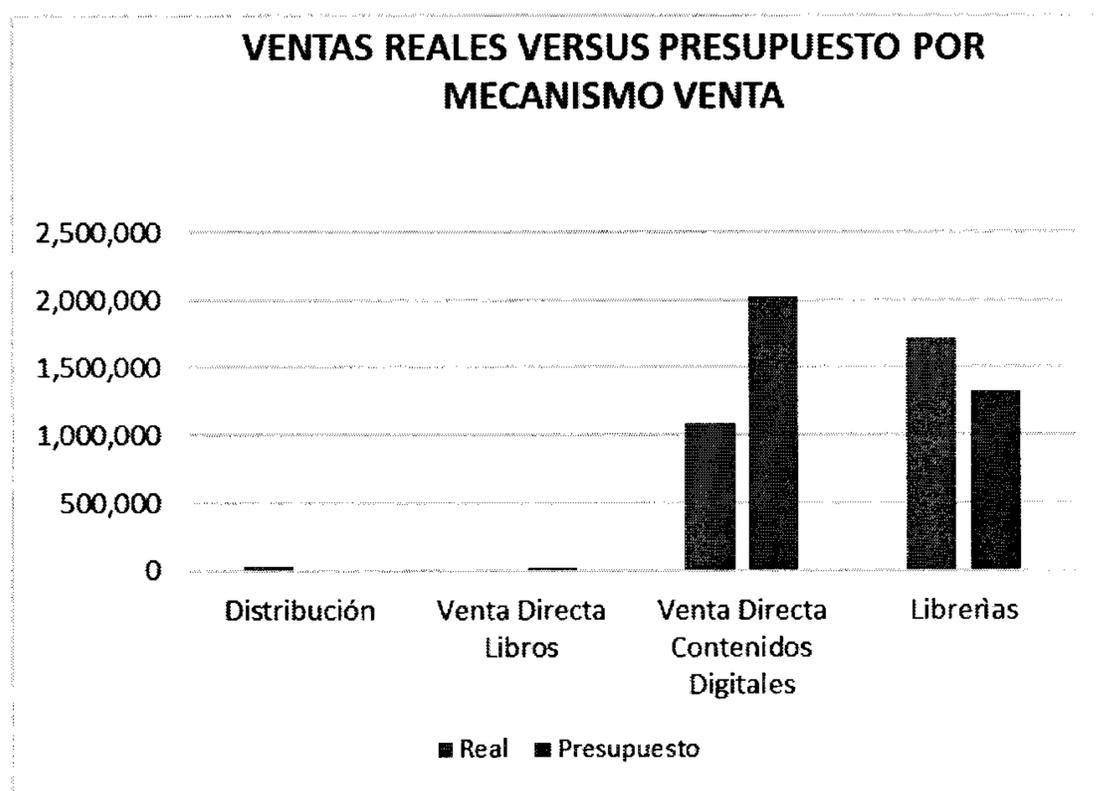
A continuación se podrá visualizar la variación desde el año 2017 al año 2019 por segmento de ventas:



El cumplimiento del presupuesto en algunas divisiones se cumplió e inclusive se vendió más es así que en Distribución excedió en el 97,83% , Venta Directa libros no se vendió casi nada y por eso no se cumplió el presupuesto en un 97,72 % y en Venta Directa Digital no se cumplió el presupuesto en un 46,30% mientras que en la división librerías las ventas superaron el presupuesto en un 30,10%. Todo esto ha originado que no se cumpla el presupuesto en un 16,12 %.



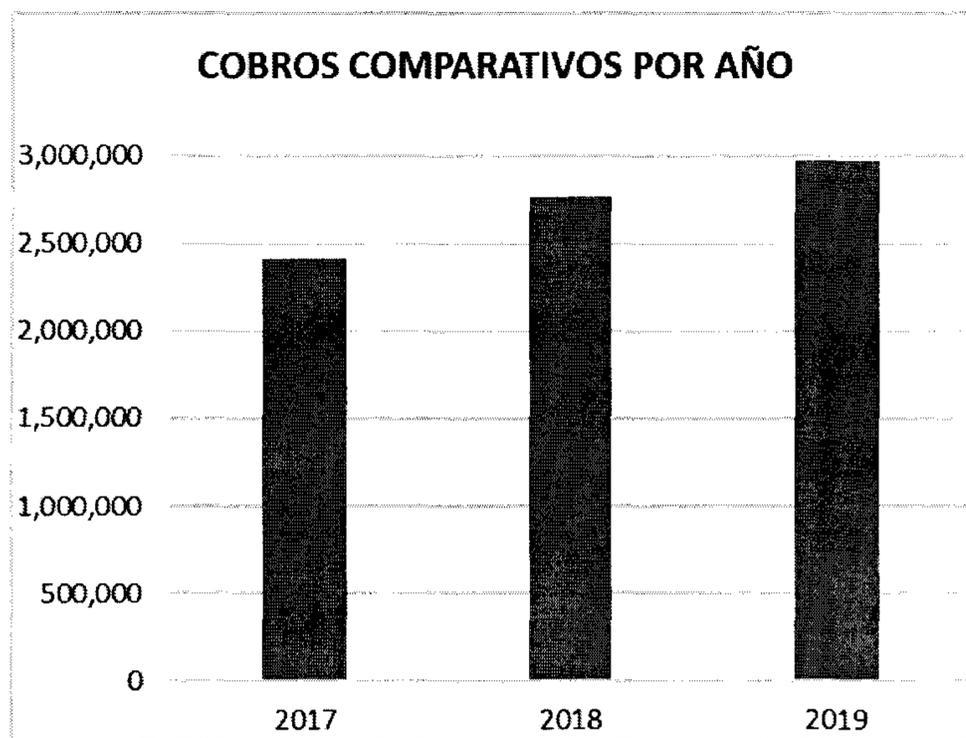
Segregado por mecanismos de ventas la falta de cumplimiento de las ventas en relación con el presupuesto es como se detalla a continuación:



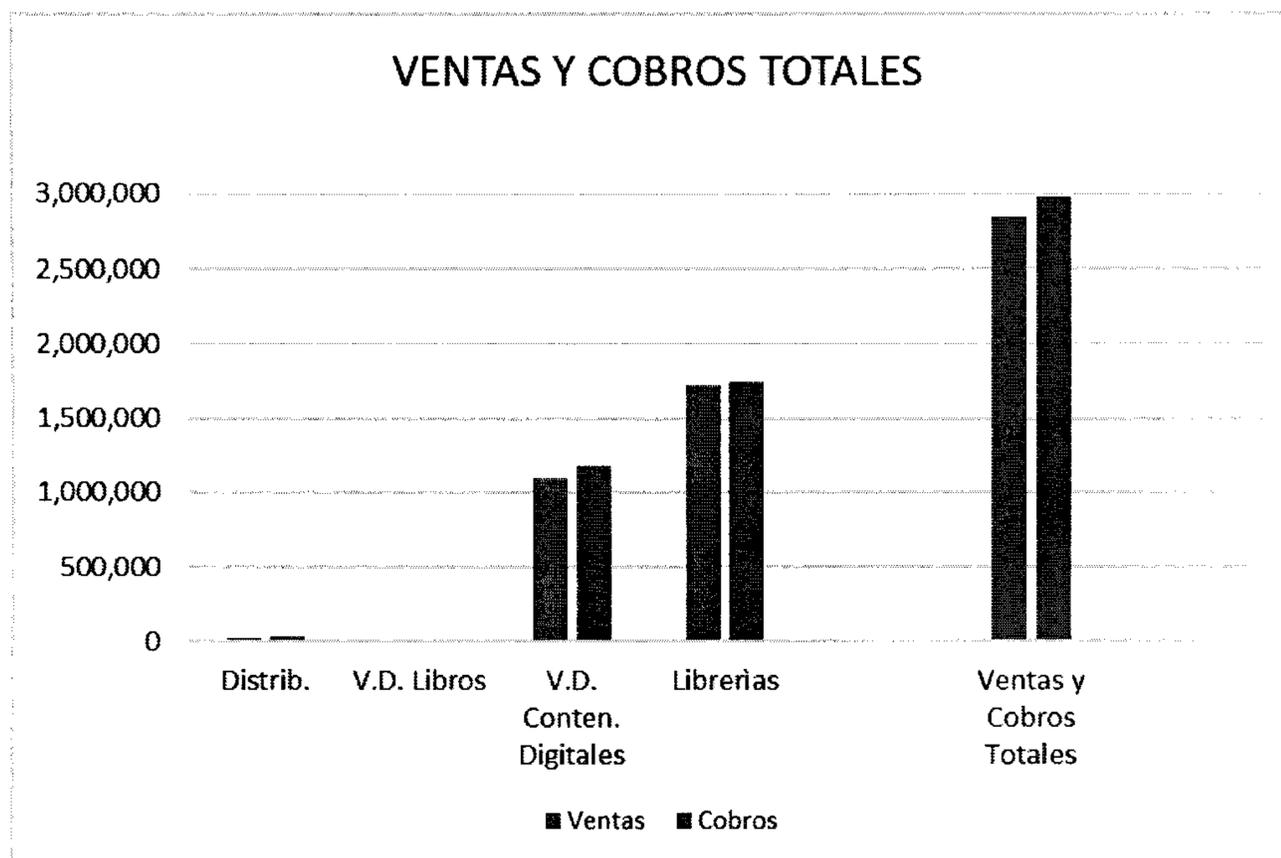
INGRESOS Y PAGOS

INGRESOS

Durante el año 2019 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 2018 en un 7,27 % y mayor en un 22,94 % en relación con el año 2017, lo cual se refleja en el siguiente cuadro:

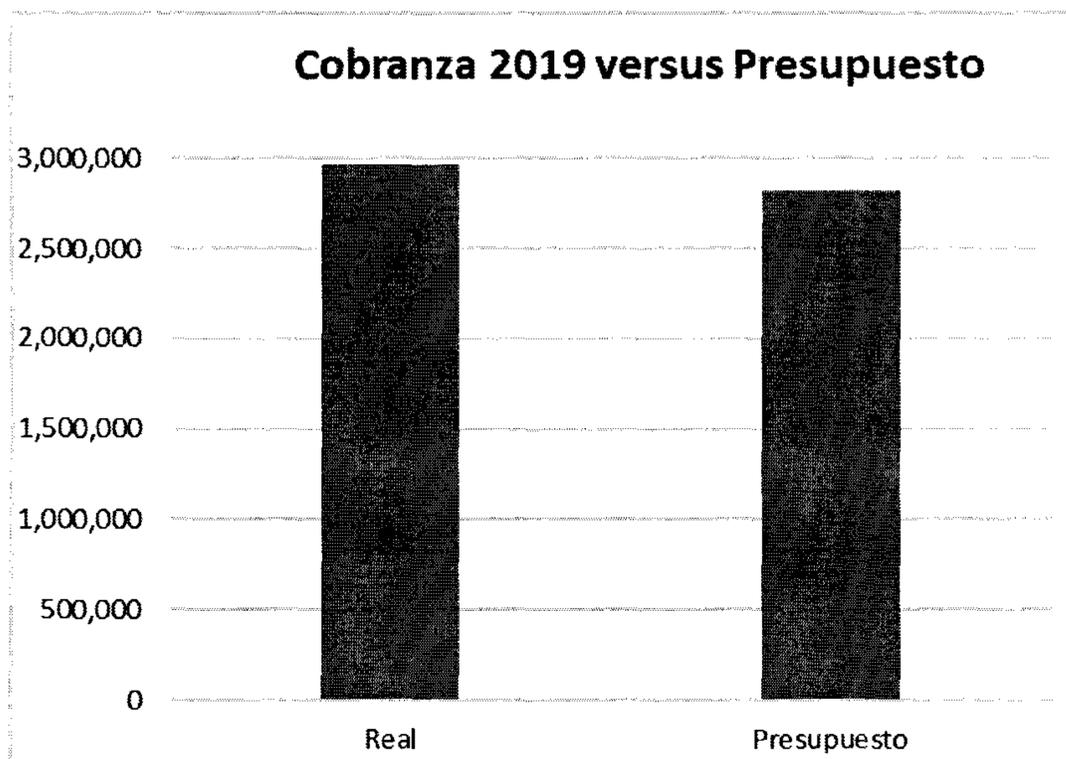


En relación a las ventas, la recuperación de la cartera ha ido en la misma proporción pero considerando el crecimiento de las ventas, esta relación se demuestra a continuación:



Durante el año 2019 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. 181.421 y que se originaban en anticipos a vendedores que no fueron devengados.

De manera general, la expectativa de cobro para el año 2019 logró cumplirse y fue superior en un 5,12 % en relación al presupuesto. Esta situación se refleja en el siguiente gráfico:

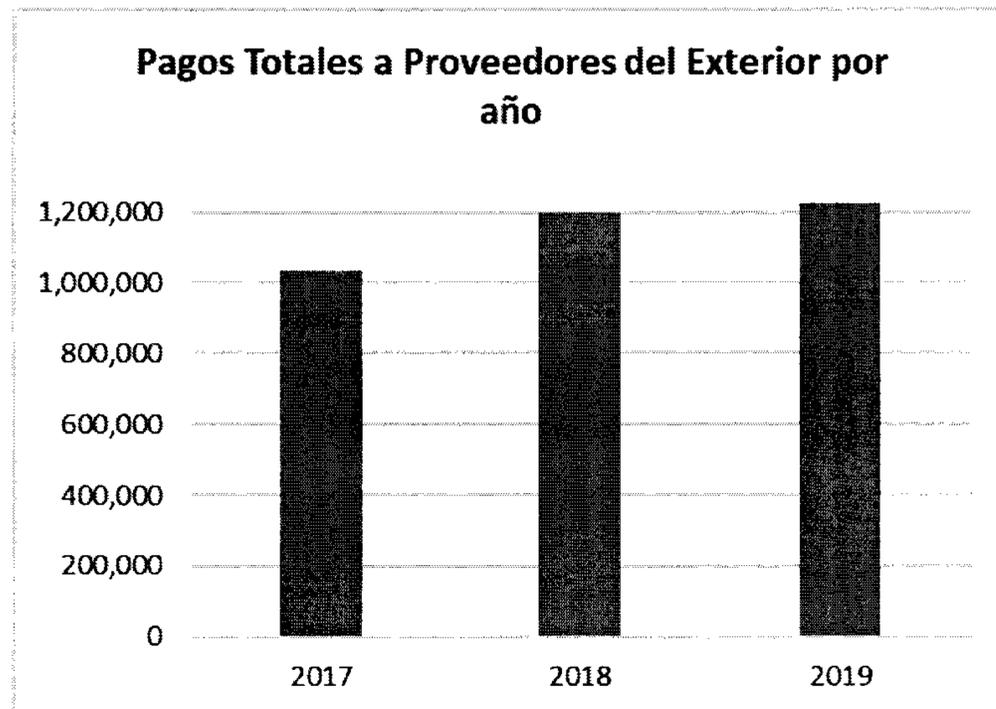


PAGOS

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 2,58 % en relación con el año 2018, y superior en un 18,53 % a los pagos efectuados en el año 2017.

A continuación un resumen de los pagos efectuados a nuestros proveedores del exterior del año 2017 al 2019:



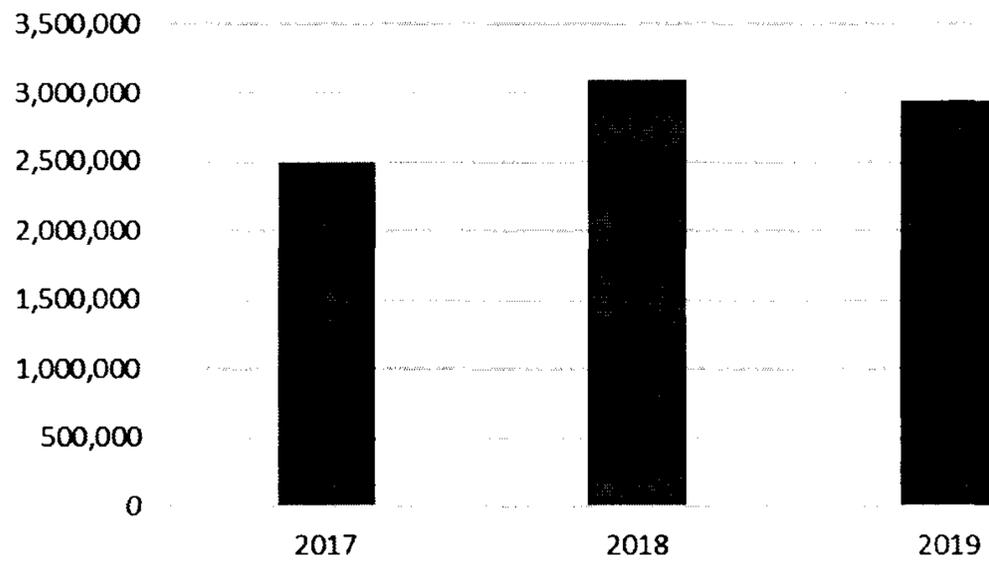
COSTOS Y GASTOS

El año 2019 se ha trabajado intensamente para equilibrar los resultados del ejercicio, la venta se tornó más difícil y por este motivo no se logró vender más que el año anterior, pero el tipo de ventas se modificó y es así que la venta digital se incrementó y al estar sujeta directamente a comisiones de venta, los gastos de venta también se incrementaron respecto al año 2018 en un 4,25% y respecto al 2017 en un 69,15 %. Muy al contrario, los gastos de administración presentaron una disminución en un 8,79% respecto al año 2018 y disminuyó respecto al año 2017 en un 0,25 %.

La estructura de costos y gastos en general disminuyeron en un 5,02 % en relación con el año 2018 y en subieron un 17,97 % en relación con el año 2017.

Un detalle de estas variaciones a continuación:

Total Costos y Gastos por año



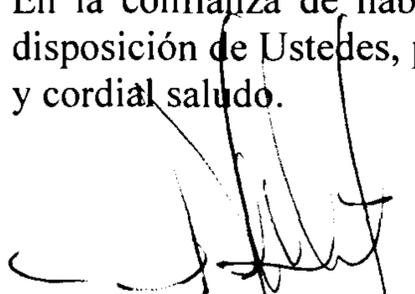
Es importante mencionar que el resultado anual obtenido fue una pérdida por un monto de Usd. 93.274,10 resultado que incluye el impuesto a la renta por un monto de Usd. 18.498,74 y un ingreso por impuesto diferido originado en previsiones sociales por diferencias temporarias (jubilación patronal y desahucio) por un monto de Usd. 11.240,14.

En este resultado también se incluyó el castigo de cuentas por cobrar originada en anticipos comisionistas por un monto total de Usd. 181.421. 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