



EDIMECIEN Cía. Ltda.

Quito, 15 de Marzo del 2.013

**Señores socios de la empresa
Editora Médico Científica Andes Edimecien Cía. Ltda.
Ciudad.-**

De acuerdo a las Ley de Compañías y a las normas de parte de la Superintendencia de Compañías, me permito emitir el informe de la administración para el período comprendido entre el 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2.012, cuyos aspectos relevantes son los siguientes:

En la parte comercial la compañía para el año 2.012 mantuvo su estrategia de colocar en el mercado una gran cantidad de novedades, con excelentes precios y manteniendo una excelente calidad en el contenido y en la presentación de nuestras obras.

Con respecto a la cartera, se mantuvo la política de despacho de mercadería a los clientes con un buen historial de cumplimiento de acuerdo a las condiciones establecidas respecto a montos y plazos, a los clientes que han tenido un historial de atrasos recurrentes se les despacha de acuerdo a los pagos realizados, sin embargo, existieron casos puntuales de clientes que reprogramaron sus pagos y tuvieron problemas para cubrir sus compromisos de pago lo que se reflejó en el resultado final de la cobranza que tuvo un decrecimiento del 5,27% con respecto al año 2011.

Al mes de Diciembre del año 2.012 las ventas tuvieron un decrecimiento del 9,47% con respecto al año 2.011, por lo que el monto final de ventas locales ascendió a US\$ 2'259.687,57 con este resultado concluimos que para el año 2.012 no se logró cumplir la meta presupuestada a inicios del año.

La empresa tuvo un cambio de administración a partir del mes de Septiembre de 2012, una de las primeras decisiones de la nueva administración fue poner en marcha un plan de reingeniería de la estructura física de las oficinas y bodegas de la compañía, a la par se han implementado políticas y mejoras en el clima laboral que permitan estar acorde a la filosofía de las empresas del grupo "Lexus" que van enfocadas a mejorar la comunicación permanente con los clientes, brindar una atención personalizada y permanente con los clientes, lo que permitió en nuestra opinión mejorar significativamente la satisfacción de las necesidades de

los clientes y del mercado del libro, en el caso de algunos clientes con un buen historial de pagos se les mejoraron las condiciones de crédito y en otros casos se les abrió una línea con un tope de crédito.

El resultado final del ejercicio 2.012, arrojó una utilidad neta de \$ 47.028,43, luego de que la compañía ha cumplido como corresponde con la normativa tributaria y laboral vigente en el Ecuador respecto al pago del impuesto a la renta y la participación de utilidades a los trabajadores.

Para el período 2.013 la meta planteada es incrementar en un 5% el nivel de ventas respecto al resultado obtenido en el año 2.012. En el tema de la cartera se espera seguir mejorando la gestión de cobranzas y recuperación de la cartera vencida. Se mantendrá la política de despachar a los mejores clientes de acuerdo a sus condiciones de pago y plazos, para aquellos clientes que hayan tenido problemas con sus cuentas se les atenderá de acuerdo a sus pagos al contado con el fin de no deteriorar la calidad de la cartera.

Sin más aspectos relevantes que mencionar, quedo de ustedes agradeciéndoles por la confianza depositada en mi gestión.

Atentamente,



Sr. Roberto Montoya Flores
Gerente General.

Gral. Vicente Aguirre OE1-52 y Av. 10 de Agosto
Telf: 250 2431 - 250 2427 - 250 2428 - 223 4596

Quito - Ecuador
Fax 250 2429