

LEXUS

EDIMECIEN Cía. Ltda.

Quito, 15 de Marzo del 2.008

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

De acuerdo a las normas 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 2.007, cuyos aspectos relevantes son los siguientes:

Durante el año 2.007 la empresa continuó con su política de colocar en el mercado novedades en forma mensual, manteniendo la mejor calidad en el producto y con excelentes precios. Con respecto a la cartera , se mantuvo la política de despachar a los mejores clientes de acuerdo a sus condiciones de crédito y montos, pero a los clientes que han tenido un historial de atrasos, refinanciaciones, cheques protestados, etc. se les despacha de acuerdo a los pagos realizados, en muy pocos casos se les dejó de vender por el mal manejo de su empresa, márgenes de utilidad mínimos y debido a que trabajaban haciendo subdistribución, esto ha permitido que la cobranza tenga un incremento del 12.70% comparado con el año 2006, por lo que para el presente año se mantendrá esta misma política.

Al final del período del 2.007 el resultado en ventas nos da un incremento del 27.60 % con respecto al año 2006, debido principalmente a obras como Cortes y Peinados y JUGANDO CON EL FOMI que batió record en ventas, por lo que el monto final de ventas locales es de US\$ 2'009.232,93 y exportaciones por US\$ 31.543,54 con este resultado concluimos que el año 2007 superó las expectativas que se tenían a inicios del mismo. Se ha trabajado en forma personalizada con visitas permanentes a los clientes, se mejoraron las condiciones de crédito y plazos a aquellos clientes que ya tenían crédito y en otros casos se les abrió crédito a aquellos que compraban de contado. En la parte de publicidad, podemos resaltar que estuvimos presentes en la Feria Internacional del Libro que se realizó en Guayaquil auspiciando a nuestra mejor cliente de esa ciudad la Sra. Mayra Sánchez de EDISAN, el resultado fue que EDISAN incrementó sus ventas en un 120% y casi el 75% pagaron al contado. Por estos motivos, hemos decidido continuar para el presente año con este auspicio con el alquiler de dos stand para tener mayor amplitud y se pueda ofrecer al público los mejores títulos de nuestro fondo editorial.

Otro punto importante que podemos comentar es que algunos clientes que en años anteriores dejaron de comprar nuestro fondo editorial, para importar su

propio material o para dedicarse a otro tipo de negocios como por ejemplo: venta de celulares, electrodomésticos, etc. regresaron al negocio del libro, citamos como ejemplo al cliente Sr. Angel Andrade que fue de los mejores en la venta de la obra JUGANDO CON EL FOMI.

En resumen a pesar de que a mediados de año incrementamos los precios en el 5% por los altos costos de impresión, materia prima, devaluación del dólar frente al euro, etc. nos mantenemos liderando el mercado del libro.

La cartera de créditos ha tenido un incremento del 17.45% con respecto al año 2006, que comparado con el incremento de las ventas nos indica un disminución del nivel de morosidad principalmente porque se ha dejado de vender a aquellos clientes a los cuales la anterior administración refinanció sin ninguna garantía real, en este aspecto cabe resaltar que la empresa realizó el castigo de las cuentas que cumplieron más de cinco años de morosidad y además se realizaron las provisiones de las cuentas que tiene posibilidades de incumplimiento.

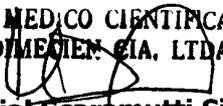
El resultado final del ejercicio 2007, arroja una pérdida contable de \$ 34.778,50, producto de las provisiones y castigos que se realizaron, sin embargo la empresa ha cumplido con la normativa tributaria considerando como no deducible las provisiones voluntarias y ha procedido a cumplir con el pago del impuesto a la renta correspondiente.

Para el período 2008 las expectativas por el lado político aún no se presentan muy claras, debido al cambio del marco Constitucional a través de la actuación de la Asamblea Constituyente, de todas formas a nivel interno la meta que nos planteamos es tener un crecimiento en las ventas del orden del 10% con respecto al resultado obtenido en el año 2007. En el tema de cartera se espera mejorar la gestión de cobranzas y proceder a castigar las nuevas cuentas de los clientes que de acuerdo a la Ley tienen más de cinco años de vencimiento. Se mantendrá la política de despachar a los mejores clientes de acuerdo a sus condiciones de pago y plazos, y a aquellos clientes que hayan tenido problemas con sus cuentas se les atenderá de acuerdo a sus pagos con el fin de no deteriorar la cartera.

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

Atentamente

EDITORIA MEDICO CIENTIFICA
ANDES EDIMEDICINA CIA. LTDA.


.. Marcial Scaramutti Silva
GERENTE

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

Quito - Ecuador
Fax 250 2429