

## **INFORME DE GERENCIA**

A los Señores Accionistas de

**EDICIONES PLM DEL ECUADOR S.A.:**



### **Entorno General Económico:**

El Ecuador ha venido transitando por diversos cambios bastante radicales con respecto a sus leyes y procesos de compras estatales; especialmente en lo que adquisiciones de medicamentos se refiere; presentándose crecimientos interesantes en las ventas para diferentes Laboratorios de la Industria Farmacéutica y decrecimientos preocupantes para algunos otros todos ellos nuestros clientes.

Se han tenido recortes presupuestales muy grandes, incluso en empresas que son líderes en la producción de medicamentos en el mundo; ha afectado sobremanera las fusiones y compras de unas empresas a otras a nivel mundial; lo que nos ha obligado a luchar por desarrollar nuevos productos que sean más atractivos y a la vez accesibles a los presupuestos de inversión cada vez inferiores.

Aún se mantiene en nuestro país la ley que congela los precios de los productos farmacéuticos que se viene arrastrando durante los últimos años como política gubernamental y que ha afectado directamente al crecimiento económico de las empresas para las que laboramos, adicionalmente en los últimos meses del periodo se hicieron cuantiosas compras de medicamentos por parte del estado que suman prácticamente la venta de dos años del mercado farmacéutico ecuatoriano.

### **Aspectos Específicos del Negocio:**

Durante el año 2011 se trazaron metas bastante ambiciosas y de crecimiento de nuestra operación con un mercado cada vez más duro y una competencia fuerte, nos vimos

obligados a aplicar nuevas estrategias que nos permitan alcanzar las metas deseadas para el periodo, estas fueron efectivas viéndose reflejadas en los buenos resultados.

En el equipo de Ecuador no se presentaron cambios, a excepción de la renuncia voluntaria de una trabajadora a principios de año la cual dio lugar al ascenso inmediato de otra colaboradora quedando armado el equipo nuevamente.

El primer semestre del año resultó bastante difícil pues la incertidumbre generó demora en la toma de decisiones por parte de nuestros clientes pero finalmente logramos repuntar las ventas especialmente en los últimos meses del año, superando en un porcentaje bastante interesante el presupuesto fijado.

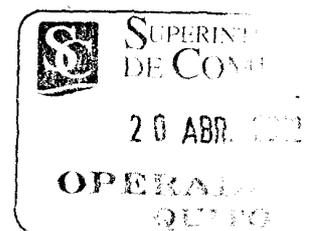
Arrancamos el año con un equipo de trabajo bien estructurado y elaboramos un plan muy organizado y distribuido en ventas, gastos y costos correctamente para todo el año de una forma que nos fuera posible alcanzar las metas planteadas de manera alineada con las directrices de casa matriz.

En el Diccionario de Especialidades Farmacéuticas tuvimos una dura competencia, pero logramos salir adelante manteniendo nuestro core bussines. Se editaron 7000 ejemplares, 500 en pasta dura y 6500 en pasta rústica. El tiraje fue el conveniente para llegar a todas las especialidades requeridas, esto también nos permitió superar el presupuesto de esta obra en un 6% y se llegó al número de profesionales esperado. El libro es el resultado de un gran esfuerzo del equipo PLM Ecuador con el cual logramos seguir manteniendo muy en alto la imagen de PLM en la Industria Farmacéutica y el Cuerpo Médico del País.

El cumplimiento general de la operación al finalizar el año fue del 112% de lo presupuestado en el área de ventas en las diversas líneas de negocio; Segmento Médicos; Farmacias y Consumidor final.

Se editaron ocho libros (spin off) adicionales:

- Diccionario de Especialidades Odontológicas PLM.
- Diccionario de Especialidades Dermatológicas PLM.
- Diccionario de Especialidades Ginecológicas PLM.
- Diccionario de Especialidades Pediátricas PLM.
- Diccionario de Especialidades Cardiometabólicas PLM.
- Diccionario de Especialidades del Sistema Nervioso Central PLM.
- Diccionario de Especialidades en Gastroenterología PLM
- Vademécum de Bolsillo PLM



El Diccionario de Especialidades en Gastroenterología se lanzó por primera vez en el mercado ecuatoriano logrando afianzarse y buscando continuidad y permanencia en el listado de productos de nuestra compañía.

Del Vademécum de Medicamentos, versión de Bolsillo se vendieron dos tirajes diferentes dirigidos hacia distintos targets.

Logrando de esta manera posicionar definitivamente los Diccionarios Especializados y generar mayores ingresos en nuevas líneas de negocio; fortaleciendo a la par nuestra imagen como líderes en información para el cuerpo médico ecuatoriano e incrementado la venta de esta obra antes destinada únicamente como regalo.

De la Revista Monitor Médico circularon 5 ediciones, al igual que en el 2010, pero con mayor participación lo que permitió recuperar la atención mayoritaria de nuestros clientes.

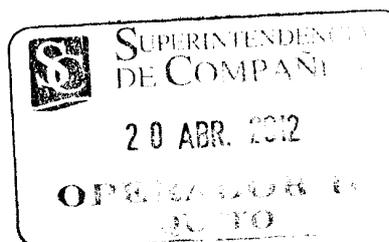
La parte de CPP o Proyectos Especiales, fue un rubro que se incrementó notablemente debido también a la continuidad de la representación exclusiva en el país de la compañía argentina Anejo Producciones, con materiales interesantes que fortalecieron mucho esta línea y nos deja el reto de un mayor crecimiento futuro.

Se editó por octavo año consecutivo el Diccionario de Productos de Venta Libre. Obra que tuvo muy buena acogida debido a su llegada por segunda vez al consumidor. Se imprimió la misma cantidad de ejemplares que el año pasado, pues se mantuvo el canal de distribución con la cadena más grande de farmacias del país.

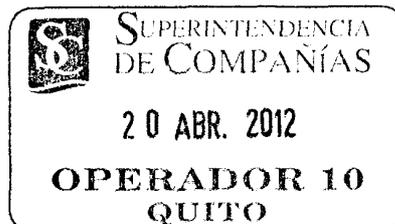
Pese a que la competencia fue muy dura; las revistas Farmaprecios y El Farmacéutico, superaron las expectativas incrementando su presupuesto de venta y la cantidad de información en relación a ediciones anteriores manteniéndose como líderes del mercado y circulando de acuerdo al número de ediciones previstas, augurando mucho éxito para estas obras en los periodos venideros.

## VENTA DE EJEMPLARES

Tomando en cuenta que en el país el Diccionario de Especialidades Farmacéuticas siempre se ha regalado al cuerpo médico y que al momento se cuenta con ocho Diccionarios de Especialidades adicionales, se logró una venta por demás interesante, superando a todos los otros períodos; debido a la aplicación de nuevas estrategias que dieron buen resultado.



## COMENTARIOS FINANCIEROS:



	AÑO 2010	AÑO 2011
VENTAS	727.651	749.529
COSTOS	388.017	415.672
OTROS INGRESOS	329	780
GASTOS	275.153	253.170
UTILIDAD/PERDIDA	64.810	81.467

### VENTAS

En relación al año 2010, las ventas se incrementaron en un 3% lo cual indica que el mercado se mantuvo estable en nuestro negocio, no existió mayor ampliación de nuestro portafolio de productos y se mejoró la gestión comercial.

### COSTOS

En relación al año 2010, los costos de publicación registran un crecimiento aparente en un 7,1% porque en 2011 se incluyó en esta línea el costo de mano de obra de producción por USD 26.868

### GASTOS

En relación al 2010, los gastos disminuyen aparentemente en un 7% debido a que en 2010 se consideró como gasto fijo la mano de obra de producción por USD 24.510

Esto significa que la variación neta entre costos y gastos es cero.

### UTILIDAD

En relación al 2010 se generó una utilidad mayor en un 21% por la optimización en el manejo de los recursos y el crecimiento en ventas



### **ENTORNO ADMINISTRATIVO**

Las tareas comerciales y administrativas las he venido desempeñando a la par, con ayuda de los Gerentes de Unidad de Negocio, dedicando a PLM Ecuador todo mi esfuerzo procurando mejorar los niveles de resultados de los años anteriores y preparando el camino para buscar nuevos desafíos y metas monetariamente mejores en el 2012.

En relación a las disposiciones e instrucciones precisas emitidas por ustedes, los **accionistas**, informo que todas se cumplieron a cabalidad. Consecuencia de ello el informe de comisario incluye una opinión en donde ustedes pueden ratificar este enunciado.

Cabe indicar que la compañía ha dado cumplimiento a lo que establece la legislación vigente en lo referente a las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor, manteniendo vigentes los registros de las marcas utilizadas durante la labor comercial de este periodo.

### **PANORAMA INTERNO 2012**

Todos los compromisos para el 2012 han sido tratados oportunamente con los niveles e instancias respectivas y definidos en los presupuestos. Sin embargo es importante dejar constancia de mi compromiso por trabajar por el logro de los objetivos corporativos y específicamente de Ediciones PLM del Ecuador S.A.. Me comprometo formalmente en liderar los esfuerzos de Ediciones PLM del Ecuador para que en el 2012 lleguemos a cumplir con cada una de las metas acordadas.

Existen nuevos retos que alcanzar y nuevos mercados que conquistar, tenemos previsto presentar nuevos temas de proyectos especiales que entren en las expectativas de nuestros clientes e incrementar nuestros servicios en formatos electrónicos y aprovechar al máximo las alianzas estratégicas con nuevos proveedores, encaminando nuestra compañía hacia el futuro inmediato.

Me permito sugerir a los señores accionistas se reinviertan los valores que se encuentran en la cuenta utilidades retenidas ahora que la empresa toma nuevos retos y los plazos de pago por parte de nuestros clientes se han ampliado por políticas internacionales de las compañías, esto nos brindará mayor liquidez.

Finalmente dejo constancia a los señores accionistas del agradecimiento por la confianza en mí depositada y a todos mis compañeros por todo el apoyo recibido.

Marzo 30 del 2012



**Ing. Juan Carlos Betancourt G.**

**GERENTE GENERAL**

**EDICIONES PLM DEL ECUADOR S.A.**



**SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS**

**20 ABR. 2012**

**OPERADOR 10  
QUITO**