

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 fundamentales con respecto a leyes promocionales de medicamentos por el Ministerios de Salud y procesos de compras estatales; especialmente en la promoción de medicamentos con los médicos de consultorio, instituciones privadas y públicas; lo cual ha generado que exista un decremento en las ventas para diferentes Laboratorios de la Industria Farmacéutica y a la vez un crecimiento para algunos otros, todos ellos nuestros clientes.

Los laboratorios Multinacionales quienes son empresas de producción de medicamentos de excelente calidad han tenido recortes presupuestales muy grandes; a 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 2012 se perfilaron 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 se presentaron varios cambios en la Gerencia General como el cambio del Ing. Juan Carlos Betancourt a la Dirección Comercial de PLM México y tomando su cargo el Dr Julio Berrones quien estuvo en la compañía 2 meses y fue retirado

por no cumplir con las expectativas de la empresa, con estos cambios y antecedentes asumí la responsabilidad de estar al frente de la compañía con Gerente General a partir del 1 de Agosto del año en mención lo cual de igual manera dio lugar al ascenso inmediato de un colaborador del área de Diseño y producción al área de ventas reemplazando mi anterior cargo.

El primer semestre del año resulto 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.

Desde el mes de agosto que asumí la Dirección de la compañía; realice la revisión de los meses pasados del año y pude observar que existían varias ventas por concluir las cuales se las fue fortaleciendo y dando forma para lograr los números deseados por las directrices de los señores accionistas.

El cumplimiento general de la operación al finalizar el año fue del 103% de lo presupuestado en el área de ventas en las diversas líneas de negocio; Segmento Médicos; Farmacias.

Se mantuvieron las publicaciones de los ocho Diccionario de Especialidades Farmacéuticas (spin off):

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

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.

En el año 2012, la empresa incursiona en la venta de proyectos digitales, mejorando la rentabilidad y minimizando los costos.

El 2012 la Revista Monitor Médico fue publicada 5 ediciones, la cual obtuvo una excelente participación de nuestro clientes viendo un crecimiento de esta en un 60%.

La parte de 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, como también la compañía americana Built By Doctos con materiales interesantes que fortalecieron mucho esta línea.

Se editó por noveno año consecutivo el Diccionario de Productos de Venta Libre. La cual incremento en las ventas por la facilidad de comercializar estos productos al consumidor final sin tener impedimentos legales de promocionarlos.

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.

COMENTARIOS FINANCIEROS:

	Año 2011	Año 2012
VENTAS	\$ 749.529,00	\$ 833.760,62
COSTOS	\$ 415.672,00	\$ 457.859,37
OTROS INGRESOS	\$ 0,00	\$ 247,24
GASTOS	\$ 255.669,00	\$ 264.440,08
UTILIDAD/PERDIDA	\$ 78.188,00	\$ 93.010,00

VENTAS

En relación al año 2011, las ventas se incrementaron en un 11% lo cual indica que el mercado se mantuvo estable en nuestro negocio, y no existió mayor ampliación de nuestro portafolio de productos.

COSTOS

En relación al año 2011, los costos de publicación crecieron en un 10% debido al crecimiento de las obras y a los altos costos de los proyectos especiales y al incremento de las ventas.

GASTOS

En relación al 2011, los gastos aumentaron en unos 3% debido a modificaciones e indemnizaciones asumidos por la compañía por cambios de personal

UTILIDAD

En relación al 2011 se generó una utilidad mayor en un 19% por la optimización de las ventas y la mejora en el manejo de los recursos.

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 2013 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.

Finalmente quiero dejar constancia a los señores accionistas del agradecimiento por la confianza en mí depositada y a todo el equipo de PLM por el apoyo que he me a brindado.

Marzo 28 del 2013



Ing. Andres Villota P.
GERENTE GENERAL
EDICIONES PLM DEL ECUADOR S.A.

PLM[®]
Ediciones PLM del Ecuador S.A.
R.U.C. 179171302806