

## **INFORME DE GERENCIA**

A los Señores Accionistas de

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

### **Entorno General Económico:**

El año 2013 significó para nuestra empresa y para el equipo de dirección llegar finalmente a cumplir uno de los objetivos más importantes de la organización, como fue, el de lograr un importante presupuesto lleno de retos para la operación de Ecuador, fortalecimiento las ventas y utilidad del negocio. Esta meta la alcanzamos al concluir el año 2013 la cual cumplió con las expectativas que deseábamos desde un inicio

El Ecuador ha venido transitando por diversos cambios políticos, los cuales han venido afectando a nuestros clientes en el mejoramiento de las inversiones publicitarias y marketing. Todo esto basado en prohibiciones gubernamentales de promocionar los medicamentos libremente a los médicos de consultorio, entidades públicas y privadas. Esto, sin embargo no permitido que exista un decremento en nuestras ventas, ya que dichas políticas y leyes no han sido estrictamente establecidas bajo una sanción para nuestros clientes, este fortalecimiento se dio en buscar nuevas herramientas y nuevos proyectos que dieron buenos resultados y generaron una importante utilidad a la compañía con la finalidad de llegar a nuestras metas

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 2013 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 del área de contabilidad y ventas, cambios que ocasionaron valores altos de indemnización.

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.

Nuestra principal obra tuvimos un excelente margen de rentabilidad debido a que los costos fueron reducidos por falta de cumplimiento en el proveedor que los imprimió, dándonos a favor un 30% de beneficios basado en el contrato.

El cumplimiento general de la operación al finalizar el año fue del 155% de lo presupuestado en el área de ventas en las diversas líneas de negocio; Segmento Médicos; Farmacias.

Se mantuvieron las publicaciones de los nueve 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 Cardiometabólico PLM.
- Diccionario de Especialidades del Sistema Nervioso Central PLM.
- Diccionario de Especialidades en Gastroenterología PLM
- Diccionario de Especialidades en Oncológicas PLM
- Vademécum de Bolsillo PLM

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 2013, la empresa incursiona en la venta de proyectos digitales, mejorando la rentabilidad y minimizando los costos.

El 2013 la Revista Monitor Médico fue publicada 5 ediciones, la cual obtuvo una excelente participación de nuestro clientes viendo un crecimiento de esta en un 35%.

La parte de Proyectos Especiales, fue un rubro que se incrementó notablemente debido a la implementación de nuevos proyectos digitales los cuales se los pudo hacer localmente por medio de nuevos proveedores aliados a nuestras líneas, también a la continuidad de la

representación exclusiva en el país de la compañía argentina Anejo Producciones, como también la compañía americana Built By Doctor con materiales interesantes que fortalecieron mucho esta línea.

En el mes de agosto la compañía Built By Doctor deja de ser proveedor nuestro, debido a que la competencia compro sus derechos regionales situación que favorecía por completo al proveedor, dejándonos con una línea de negocios menos.

Se editó por décimo 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 2012	Año 2013
<b>VENTAS</b>	\$ 833.760,62	\$ 878.887,16
<b>COSTOS</b>	\$ 457.859,37	\$ 410.337,06
<b>OTROS INGRESOS</b>	\$ 247,24	\$ 1.095,70
<b>GASTOS</b>	\$ 266.724,96	\$ 255.398,55
<b>UTILIDAD/PERDIDA</b>	\$ 109.423,53	\$ 214.006,54

### VENTAS

En relación al año 2012, las ventas se incrementaron en un 5% lo cual indica que el mercado se mantuvo estable en nuestro negocio, y existió mayor ampliación de nuestro portafolio de productos.

### COSTOS

En relación al año 2012, los costos de publicación bajaron en un 12% debido al costo que tuvimos con el DEF y a la vez trabajar con varios proveedores que mostraron mejores beneficios en precios.

### **GASTOS**

En relación al 2012, los gastos bajaron en un 4% se cuidó mucho la inversión en vehículos y viajes, como también en materiales para oficina siendo que este año se asumió altos gastos por indemnizaciones debido a modificaciones asumidos por la compañía por cambios de personal.

### **UTILIDAD**

En relación al 2012 se generó una utilidad mayor en un 55% 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 poca 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 2013.

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 2013**

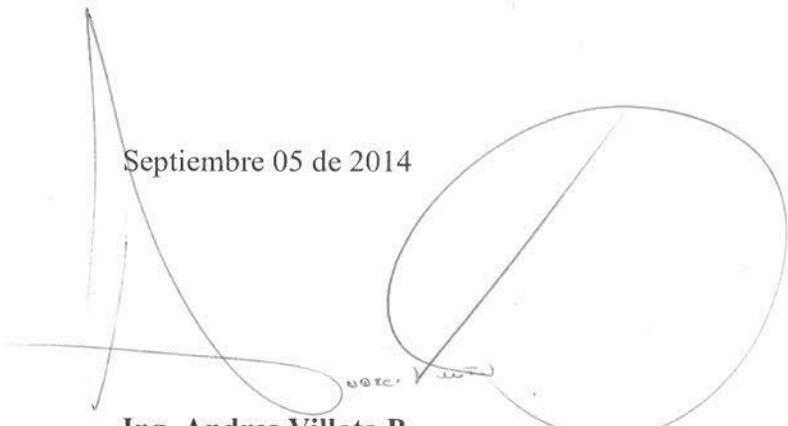
Todos los compromisos para el 2013 han sido tratados oportunamente con los niveles e instancias respectivas y definidos en los presupuestos. Sin embargo es importante dejar constancia de mi compromiso por trabajar por el logro de los objetivos corporativos y específicamente de Ediciones PLM del Ecuador S.A.. Me comprometo formalmente en

liderar los esfuerzos de Ediciones PLM del Ecuador para que en el 2014 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.

Septiembre 05 de 2014



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