

## **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, sufriendo modificaciones drásticas en el sistema de contratación pública, especialmente en lo que adquisiciones de medicamentos se refiere; con el nuevo sistema de subasta inversa muchas farmacéuticas transnacionales se vieron perjudicadas pues por cuestión precios, no pudieron concretar un sinnúmero de negocios con el estado; quien a su vez representa aproximadamente el 70 % del presupuesto de sus ventas. Así como también la ley de comunicación en la que no permite promocionar marcas de medicamentos en los consultorios de los médicos, esto, ha hecho que exista un decremento en nuestras ventas, ya que dichas políticas y leyes han sido estrictamente establecidas bajo una sanción para la industria farmacéutica quienes son nuestros clientes, considerando estos puntos buscamos mejores alternativas de negocios en lo que respecta a herramientas y proyectos digitales que han permitido a nuestros clientes invertir en los mismos por el hecho de que no son visibles al público en general.

Esta situación originó grandes recortes presupuestarios, incluso en empresas que son líderes en la producción de medicamentos en el mundo quienes han venido siendo nuestros principales clientes.

A partir del 19 de agosto del 2015 como política gubernamental y que afectó directamente al crecimiento económico de las empresas para las que laboramos, entra en vigencia la resolución N0 10 -2015, en la que en nuestro país se fijan los precios de venta al público de aproximadamente 3000 ingredientes activos de uso y consumo humano.

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

Durante el año 2015 se trazaron metas de crecimiento de nuestra operación con un mercado cada vez más duro, con grandes recortes de presupuestos y personal, nos vimos obligados a aplicar nuevas estrategias que nos permitan alcanzar las metas deseadas para este período, los resultados de estas fueron efectivas viéndose reflejadas en la situación que se encuentra el país.

En el equipo de Ecuador no se presentaron cambios.

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 mejorar las ventas especialmente en los últimos meses del año

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 que es de donde parten todos nuestros proyectos tuvimos un crecimiento del 7% en las ventas, tuvimos una dura competencia, pero logramos salir adelante manteniendo nuestro core bussines. Se imprimieron 2000 ejemplares, 500 en pasta dura y 1500 en pasta rústica, mostrando mejor rentabilidad en los costos. Se amplió el tiraje en las versiones digitales en relación al año pasado pues estudiando el mercado se creó mayor oportunidad en estas versiones donde permiten realizar instalaciones en todos los entes de salud y permitiendo tener una análisis de unos de nuestras principal herramienta. 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 Ecuador.

El cumplimiento general de la operación basado en el entorno que presenta el país es satisfactorio, en las diversas líneas de negocio; del segmento Médicos y Farmacias.

Se publicaron 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 y Dolor PLM.
- Diccionario de Especialidades en Gastroenterología PLM
- Referd Med PLM

Logrando en parte rentabilizar la operación por parte de estas obras impresas, que cada año se vuelven más complicadas venderlas debido al cambio y recortes presupuestarios de nuestros clientes. De esta manera logramos mantener el importante nombre e imagen de PLM en los pocos médicos que todavía acceden a obras impresas siguiendo como líderes en información para el cuerpo médico ecuatoriano.

En el año 2015, la empresa mantiene el desarrollo de herramientas y proyectos digitales, entre estos aplicaciones móviles, cursos de medicina continua, animaciones, entre otros proyectos, de esta manera mejorando la rentabilidad y minimizando los costos,

fortaleciendo una oportunidad de negocio frente a una amenaza, logrando mejorar el nombre de PLM ante la gran cantidad de médicos que ya utilizan este tipo de herramientas.

El 2015 la Revista Monitor Médico fue publicada 5 ediciones, la cual mantuvo su acogida frente a los médicos dejando a la compañía una utilidad de \$17.325

La parte de Proyectos Especiales, fue un rubro que disminuyó debido la ley de medios y publicidad impartida por el gobierno y a los recortes presupuestarios de nuestros clientes,

Fortalecimos a PLM en la innovación de Aplicaciones Móviles y Cursos de medicina continua que se introdujeron en el mercado.

Se editó por décimo segundo año el Diccionario de Productos de Venta Libre. Con lo cual se logra mantener rentabilidad, debido a que se lanzó como aplicación móvil y se bajaron los ejemplares de la versión impresa.

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 años venideros.

## COMENTARIOS FINANCIEROS:

	Año 2015	Año 2014
VENTAS	\$686.237,36	\$773.008,6
COSTOS	\$319.381,35	\$369.578,1
OTROS INGRESOS	\$7.720,90	\$6.417,3
GASTOS	\$287.610,00	\$257.563,6
UTILIDAD/PERDIDA	\$52.434,00	\$98.179,0

### VENTAS

En relación al año 2014, las ventas se bajaron en un 13%, lo cual indica que tenemos que fortalecernos en la venta de herramientas digitales que hemos venido ampliando en nuestro portafolio de productos.

## **COSTOS**

En relación al año 2014, los costos de publicación mejoraron en un 16% debido al nivel de ventas y mejoras en costos sobre versiones digitales así como también trabajar con varios proveedores que mostraron mejores beneficios en precios y haciendo contratos fijos para congelar los costos.

## **GASTOS**

En relación al 2014, los gastos se incrementaron al 12%, este incremento se dio por el aumento de sueldos, así como también a la reserva por deterioro de cuentas por cobrar ya que de acuerdo a la política de la empresa a los 360 días de falta de pago de los clientes debemos pasar a cuentas de dudoso cobro.

## **UTILIDAD**

La utilidad que se presentó el 2015 se ve afectada debido al gran recorte presupuestario que se le presento a nuestros clientes por políticas gubernamentales.

## **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 2016.

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 2015**

Todos los compromisos para el 2015 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

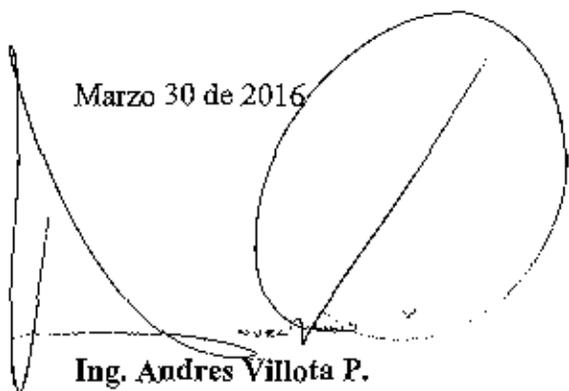
específicamente de Ediciones PLM del Ecuador S.A.. Me comprometo formalmente en liderar los esfuerzos de Ediciones PLM del Ecuador para que en el 2016 lleguemos a cumplir con cada una de las metas acordadas.

Existen nuevos retos que alcanzar y nuevos mercados que conquistar, tenemos previsto presentar y fortalecer nuestra imagen en versiones digital que se muestran como nuevos proyectos cumpliendo las expectativas de nuestros clientes y ajustándonos a las políticas cambios gubernamentales, aprovechando al máximo las alianzas estratégicas con nuevos proveedores y el cambio vanguardista que se está dando en el mundo.

Me permito sugerir a los señores accionistas que los valores que se encuentran en la cuenta utilidades del ejercicio se reparta entre los accionistas.

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 me han brindado.

Marzo 30 de 2016

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized loop followed by a horizontal line and a small flourish.

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