

INFORME DE GERENCIA

A los Señores Accionistas de

EDICIONES PLM DEL ECUADOR S.A.:

Entorno General Económico:

En el Ecuador el 2016 comenzó sin perspectivas económicas optimistas. Nos pasó factura el manejo imprudente de las finanzas públicas, sumado a una década en la que el gasto gubernamental se consideró el motor de la economía. Luego, la naturaleza nos puso a prueba: hubo un terremoto de gran magnitud. No nos amilanamos. Lo contrario: extrajo lo mejor de nosotros.

Este año se ha caracterizado por la incertidumbre de la incertidumbre económica. El Gobierno y otros actores relevantes han concentrado esfuerzos en identificar la extensión de la contracción económica, la pérdida de empleo y producción y ahora de los patrones de recuperación.

Durante la primera mitad del año el desempeño económico estuvo determinado por las expectativas que tenían las personas y empresas sobre los resultados de las elecciones.

Para el año 2016 se esperaba que la economía ecuatoriana se contraiga, en el mejor de los casos, un 1.7% según el Banco Central; y en el peor escenario, un 2.6% según el Fondo Monetario Internacional.

Aspectos Específicos del Negocio:

Durante el año 2016 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 periodo, los resultados de éstas 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 resultó 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.

Empezamos el año con un equipo de trabajo bien estructurado y elaboramos un presupuesto muy organizado y distribuido en: ventas, gastos y costos para todo el año de una forma que fuera posible alcanzar las metas proyectadas 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 decrecimiento del 3,20% en las ventas, hubo una dura competencia, logramos salir adelante manteniendo nuestro core business. Se imprimieron 1.200 ejemplares, 300 en pasta dura y 900 en pasta rústica, mostrando mejor rentabilidad en los costos. Se amplió el tiraje en las versiones digitales en relación al año pasado.

Estudiando el mercado se creó mayor oportunidad para estas versiones, porque nos permiten instalar en todos los entes de salud y esto nos habilita a hacer un análisis de nuestras principales herramientas.

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 Cardiometabólico PLM.
- Diccionario de Especialidades del Sistema Nervioso Central y Dolor PLM.
- *Diccionario de Especialidades en Gastroenterología PLM*
- Referid Med PLM

Logrando en parte rentabilizar la operación con estas obras impresas, que cada año son más complicadas venderlas debido al cambio de impreso a digital y recortes presupuestarios de nuestros clientes.

De esta manera logramos mantener el importante nombre e imagen de PLM con los pocos médicos que todavía acceden a obras impresas siguiendo como líderes en información para el cuerpo médico ecuatoriano.

En el año 2016, la empresa mantiene el desarrollo de herramientas y proyectos digitales, entre estos aplicaciones móviles, cursos de medicina continua, animaciones, entre otros proyectos, con lo cual hemos mejorado la rentabilidad y se ha minimizado los costos, fortaleciendo una oportunidad de negocio frente a una amenaza, logrando mantener el buen nombre de PLM ante la gran cantidad de médicos que ya utilizan este tipo de herramientas.

La Revista Monitor Médico fue publicada en 5 ediciones, la misma que mantiene su acogida frente a los médicos dejando a la compañía una utilidad de \$ 18.630

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. Logramos mantener la rentabilidad debido al lanzamiento de la aplicación móvil y la baja de ejemplares impresos.

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 manteniéndonos como líderes del mercado y circulando de acuerdo al número

de ediciones previstas, el mercado está rodeándose en plataformas electrónicas razón por la cual hemos implementado herramientas digitales para estas dos importantes revistas que al pasar de los años se mudaran al 100% electrónicas, dejando obsoletas las versiones impresas.

COMENTARIOS FINANCIEROS:

	Año 2016	Año 2015
VENTAS	\$660.894	\$686.237
COSTOS	\$314.799	\$319.381
OTROS INGRESOS	\$ 37.145	\$245
GASTOS	\$283.877	\$308.377
UTILIDAD/PERDIDA	\$ 99.363	\$52.4343

VENTAS

En relación al año 2015, las ventas se bajaron en un 3.70%, lo cual indica que tenemos que fortalecer la venta de las herramientas digitales que tenemos en nuestro portafolio de productos.

COSTOS

En relación al año 2015, los costos de publicación mejoraron en un 6.31% debido al nivel de ventas y mejoras de costos en versiones digitales, también se ha diversificado los trabajos con varios proveedores que mostraron mejores beneficios en precios y firmando contratos fijos para congelar los costos.

OTROS INGRESOS

En relación con el año anterior que no existieron otros ingresos, este año se obtuvo \$ 37.145

GASTOS

En relación al 2015, los gastos se disminuyeron, mejorando al 5.42%, este decremento se dio por el aumento de sueldos, que no tuvo la misma representación del año 2015 que fue con el 10% mientras que el 2016 lo hicimos con el 4%, así como también a la reserva por deterioro de cuentas por cobrar frente al 2015 fueron \$24.000 mientras que el 2016 el efecto fue de \$0 no existiendo ningún riesgo de cuentas de dudoso cobro.

UTILIDAD

La utilidad que se presentó el 2016 se ve afectada principalmente por el recorte presupuestario de 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 2017.

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 fiel cumplimiento a lo que establece la legislación vigente sobre las normas de propiedad intelectual y derechos de autor, manteniendo vigenes los registros de las marcas utilizadas durante la labor comercial de este periodo.

PANORAMA INTERNO 2016

Todos los compromisos para el 2016, han sido tratados oportunamente con los niveles e instancias respectivas y definidos en los presupuestos. 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 para que en el 2017 lleguemos a cumplir con cada una de las metas.

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

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

Finalmente quiero dejar constancia de mi agradecimiento a los señores accionistas, por la confianza en mi depositada y a todo el equipo de PLM Ecuador, por el apoyo que me han brindado para cumplir mis compromisos.

Marzo 31 de 2017

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