

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 2017 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 presentó el cambio de los ejecutivos de ventas así como el cambio de la asistente comercial, con el fin de mejorar el ambiente laboral y las relaciones con nuestros clientes

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.

A partir del segundo semestre el país comenzó a fluir con el nuevo gobierno trayendo grandes sorpresa por los cambios planteados con el actual presidente; de esta manera nuestros clientes comenzaron realizar mejores inversiones, las cuales dan ventaja para nuestra operación fortaleciendo y logrando los números descados por las directrices de los señores accionistas.

El cumplimiento general de la operación al finalizar el año fue del 93% de lo presupuestado en el área de ventas en las diversas líneas de negocio; Segmento Médicos; Farmacias.

Se cuidaron las publicaciones de 6 Diccionarios de Especialidades:

- 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.
- 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 2017, la empresa evoluciona enormemente en la venta de proyectos digitales, mejorando la rentabilidad y minimizando los costos.

La parte de Proyectos Especiales, fue un rubro que se incrementó notablemente debido a la publicación de varias aplicaciones móviles, cursos de educación médica continua, Editorializaciones, ayudas visuales, traducciones, rotafolios y la representación exclusiva en el país de la compañía española Asklepios que apporto al fortalecimiento de esta línea.

Se editó por décimo tercer año consecutivo el Diccionario de Productos de Venta Libre

Pese a que la ley de precios fue establecida rigurosamente la revista Farmaprecios que se mantuvo con un rubro importante junto con la revista el Farmacéutico, manteniéndose como líderes del mercado y circulando de acuerdo al número de ediciones previstas en farmacias.

COMENTARIOS FINANCIEROS:

	Año 2016	Año 2017
VENTAS	\$660,894.11	\$612,766.36
COSTOS	\$314,799.55	\$295,191.64
OTROS INGRESOS	\$37,145.38	\$31,371.97
GASTOS	\$269,448.69	\$284,068.51
UTILIDAD/PERDIDA	\$100,179.07	\$64,878.18

VENTAS

En relación al año 2016, hubo un decremento en ventas en un 7%, esto debido a múltiples factores, uno de ellos fue el cambio de personal de ventas.

COSTOS

En relación al año 2016, los costos de publicación se redujeron en un 7% debido al crecimiento de proyectos digitales que nos permiten mejorar los costos notablemente y al decremento de las ventas.

GASTOS

En relación al 2016, los gastos aumentaron en unos 5% debido a modificaciones e indemnizaciones asumidos por la compañía debido a cambios de personal

UTILIDAD

En relación al 2016 se generó una utilidad menor con un 54%, esto debido a que no todas las ventas concretadas en el año 2017 fueron reconocidas en este periodo, las cuales aproximan el monto de ventas de \$130.000 que se verán reflejadas en los ingresos del año 2018.

ENTORNO ADMINISTRATIVO

Las tareas comerciales y administrativas las he venido desempeñando a la par, con ayuda de los ejecutivos de ventas, 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 2018.

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 2017

Todos los compromisos para el 2017 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 2018 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 2018

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