

INFORME DE GERENCIA

A los Señores Accionistas de

THOMSON PLM DEL ECUADOR S.A.:

Entorno General Económico:

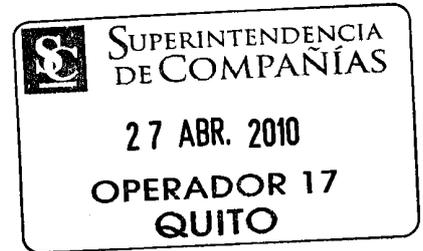
El Ecuador ha venido sufriendo diversos cambios durante este último período, sufriendo modificaciones drásticas en el sistema de contratación pública, especialmente en lo que adquisiciones de medicamentos se refiere; con el nuevo sistema de subasta inversa muchas farmacéuticas transnacionales se vieron perjudicadas pues por cuestión precios, no pudieron concretar un sinnúmero de negocios con el estado; quien a su vez representa aproximadamente el 80 % del presupuesto de sus ventas.

Esta situación originó recortes presupuestales muy grandes, incluso en empresas que son líderes en la producción de medicamentos en el mundo.

Contrario al posible incremento de venta de medicamentos por el apareamiento y la declaración de Pandemia del virus AH1N1 y su respectiva llegada a nuestro país, el gobierno prohibió la venta sin prescripción de medicamentos antigripales y antiinflamatorios, frenando duramente el crecimiento de productos de la industria que sustentan el mercado de productos OTC.

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.

Finalmente debo comentar que para finalizar un año lleno de sobresaltos, el gobierno anunció en los últimos meses la creación de un propio laboratorio estatal de medicamentos y empezó a invertir en el proyecto aumentando así la incertidumbre del sector y la expectativa sobre la próxima competición de una empresa pública estatal con la empresa privada productora de fármacos.



Aspectos Específicos del Negocio:

Durante el año 2009 se trazaron 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 dos cambios debido a razones personales de dos de nuestros colaboradores diseñador y recepcionista que fueron inmediatamente sustituidos y liquidados de acuerdo a todos los parámetros enmarcados en la ley.

El año fue bastante complejo por las anuncios variables del gobierno que en muchos casos generaba incertidumbre en nuestros clientes, por otro lado también se concretaron algunas fusiones de compañías farmacéuticas bastante grandes a nivel mundial lo que generaba un poco de retraso en las decisiones de negocio.

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 y de la dirección regional.

En el Diccionario de Especialidades Farmacéuticas tuvimos una dura competencia, pero logramos salir adelante manteniendo nuestro core bussines. Se editaron 7500 ejemplares, 500 en pasta dura y 7000 en pasta rústica. Se incrementó el tiraje en relación al año pasado debido a la inclusión de nuevos clientes lo que nos permitió superar el presupuesto de esta obra en un 7% y se llegó al número de profesionales esperado. 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 THOMSON PLM en la Industria Farmacéutica y el Cuerpo Médico del País.

El cumplimiento general de la operación al finalizar el año fue del 105% de lo presupuestado en el área de ventas en las diversas líneas de negocio; Segmento Médicos; Farmacias y Consumidor; obteniendo un 17,8% más que lo logrado en el 2008.

Se editaron ocho libros (spin off) adicionales:

- Diccionario de Especialidades Odontológicas PLM.
- Diccionario de Especialidades Dermatológicas PLM.
- Diccionario de Especialidades Antiinfecciosas PLM.

- Diccionario de Especialidades Gineco-Urológicas PLM.
- Diccionario de Especialidades Pediátricas PLM.
- Diccionario de Especialidades Cardiometabólicas PLM.
- Diccionario de Especialidades del Sistema Nervioso Central PLM.
- Diccionario de Especialidades Oncológicas PLM.

El Diccionario de Especialidades Oncológicas se lanzó por tercer año consecutivo en el mercado ecuatoriano logrando afianzarse y buscando continuidad y permanencia en el listado de productos de nuestra compañía.

Del Vademécum de Medicamentos, versión de Bolsillo se vendieron tres 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.

De la Revista Monitor Médico circularon 5 ediciones, al igual que en el 2008, pero con mayor participación lo que permitió recuperar la atención mayoritaria de nuestros clientes.

La parte de CPP o Proyectos Especiales, fue un rubro que se incrementó notablemente debido también al lanzamiento de la primera edición de la obra Diccionario de Especialidades Agroquímicas incursionando con éxito en una nueva línea de negocio que nos deja el reto de fortalecerla en el siguiente periodo.

Se editó por sexto año consecutivo el Diccionario de Productos de Venta Libre. Obra que tiene bastante dificultad de comercializarse en la Industria Farmacéutica. Se imprimió la misma cantidad de ejemplares que el año pasado.

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.

VENTA DE EJEMPLARES

Tomando en cuenta que en el país el Diccionario de Especialidades Farmacéuticas siempre se ha regalado al cuerpo médico y que al momento se cuenta con ocho Diccionarios de Especialidades adicionales, se logró una venta por demás interesante, superando a todos los otros periodos; debido a la aplicación de nuevas estrategias que dieron buen resultado.

COMENTARIOS FINANCIEROS:

	AÑO 2008	AÑO 2009
VENTAS	509.442	602.083
COSTOS	259.336	325.142
OTROS INGRESOS	692	0
GASTOS	221.409	236.434
UTILIDAD/PERDIDA	29.389	40.998,83

VENTAS

En relación al año 2008, las ventas se incrementaron en un 18% lo cual indica el crecimiento de nuestro negocio, y la ampliación de nuestro portafolio de productos.

COSTOS

En relación al año 2008, los costos de publicación crecieron en un 25% debido al crecimiento de las obras.

GASTOS

En relación al 2008, los gastos se incrementaron en un 6,5% debido a la supervisión necesaria a los demás países.

UTILIDAD

En relación al 2008 se generó una utilidad mayor en un 39% por la optimización 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, debo también mencionar que tengo a mi cargo la supervisión de las operaciones de Venezuela, Colombia y Perú, procurando mejorar los niveles de resultados de los años anteriores y preparando el camino para buscar nuevos desafíos y metas monetariamente mejores en el 2010.

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 2010

Todos los compromisos para el 2010 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 Thomson PLM del Ecuador S.A.. Me comprometo formalmente en liderar los esfuerzos de Thomson PLM del Ecuador para que en el 2010 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.

Me permito sugerir a los señores accionistas se reinviertan los valores que se encuentran en la cuenta utilidades retenidas ahora que la empresa toma nuevos retos y los plazos de pago por parte de nuestros clientes se han ampliado por políticas internacionales de las compañías, esto nos brindará mayor liquidez.

Finalmente dejo constancia a los señores accionistas del agradecimiento por la confianza en mí depositada y a todos mis compañeros por todo el apoyo recibido.

Marzo 16 del 2010



Ing. Juan Carlos Betancourt G.

GERENTE GENERAL

THOMSON PLM DEL ECUADOR S.A.

