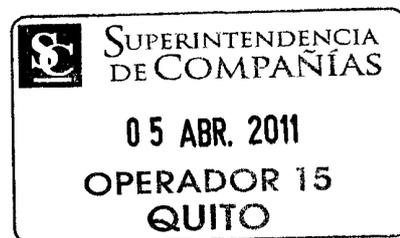


INFORME DE GERENCIA

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; especialmente en lo que adquisiciones de medicamentos se refiere; presentándose crecimientos interesantes en las ventas para diferentes Laboratorios de la Industria Farmacéutica y decrecimientos preocupantes para algunos otros todos ellos nuestros clientes.

Se han tenido recortes presupuestales muy grandes, incluso en empresas que son líderes en la producción de medicamentos en el mundo, han afectado sobremedida las fusiones y compras de empresas como Pfizer y Wyeth; Merck Sharp & Dohme y Schering Plough; 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 varios ajustes al código de salud, que tienen aún con mucha incertidumbre a la industria mientras se definen.

Aspectos Específicos del Negocio:

Durante el año 2010 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 no se presentaron cambios, más bien a nivel de la compañía hubo la adquisición de la empresa por parte de nuevos accionistas, proceso que se llevo a cabo con el mayor profesionalismo quedando todo legalmente modificado lo que incluye nuestra razón social cuyo nombre cambió de Thomson PLM del Ecuador a Ediciones PLM del Ecuador.

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 repuntar las ventas especialmente en los últimos meses del año, superando en un porcentaje bastante interesante el presupuesto fijado.

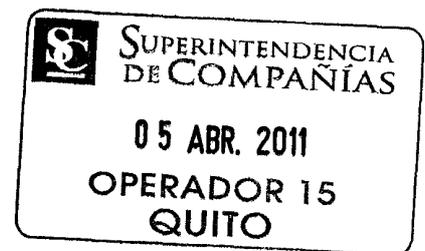
Arrancamos el año con un equipo de trabajo bien estructurado y elaboramos un plan muy organizado y distribuido en ventas, gastos y costos correctamente para todo el año de una forma que nos fuera posible alcanzar las metas planteadas de manera alineada con las directrices de casa matriz.

En el Diccionario de Especialidades Farmacéuticas tuvimos una dura competencia, pero logramos salir adelante manteniendo nuestro core bussines. Se editaron 7000 ejemplares, 500 en pasta dura y 6500 en pasta rústica. El tiraje fue el conveniente para llegar a todas las especialidades requeridas, esto también nos permitió superar el presupuesto de esta obra en un 13% 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 PLM en la Industria Farmacéutica y el Cuerpo Médico del País.

El cumplimiento general de la operación al finalizar el año fue del 118% de lo presupuestado en el área de ventas en las diversas líneas de negocio; Segmento Médicos; Farmacias y Consumidor final.

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 cuarto 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 2009, pero con mayor participación lo que permitió recuperar la atención mayoritaria de nuestros clientes.

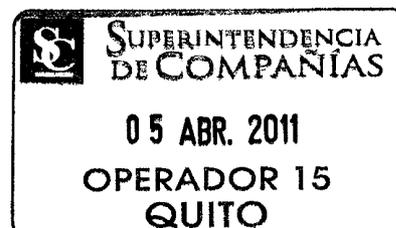
La parte de CPP o Proyectos Especiales, fue un rubro que se incrementó notablemente debido también a la consecución de la representación exclusiva en el país de la compañía argentina Anejo Producciones, con materiales interesantes que fortalecieron mucho esta línea y nos deja el reto de un mayor crecimiento futuro.

Se editó por séptimo año consecutivo el Diccionario de Productos de Venta Libre. Obra que tuvo muy buena acogida debido a su llegada por primera vez al consumidor. Se imprimió una cantidad mayor de ejemplares que el año pasado, pues se abrió un nuevo canal de distribución con la cadena más grande de farmacias del país.

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 períodos; debido a la aplicación de nuevas estrategias que dieron buen resultado.



COMENTARIOS FINANCIEROS:

	AÑO 2009	AÑO 2010
VENTAS	602.083	727.651
COSTOS	325.142	388.017
OTROS INGRESOS	431	330
GASTOS	236.434	277.352
UTILIDAD/PERDIDA	40.938	62.612

VENTAS

En relación al año 2009, las ventas se incrementaron en un 19% lo cual indica el crecimiento de nuestro negocio, y la ampliación de nuestro portafolio de productos.

COSTOS

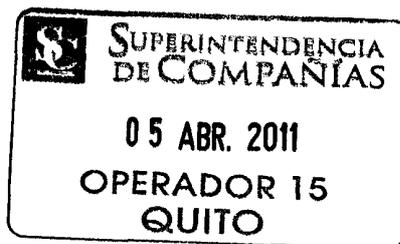
En relación al año 2009, los costos de publicación crecieron en un 19% debido al crecimiento de las obras.

GASTOS

En relación al 2009, los gastos se incrementaron en un 16% debido al mismo crecimiento en ventas.

UTILIDAD

En relación al 2009 se generó una utilidad mayor en un 52% por la optimización en el manejo de los recursos.



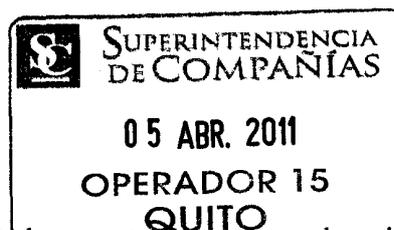
ENTORNO ADMINISTRATIVO

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 este año deje la supervisión que tenía a mi cargo de las operaciones de Venezuela, Colombia y Perú, lo que me permitió dedicar mayor tiempo a Ecuador procurando mejorar los niveles de resultados de los años anteriores y preparando el camino para buscar nuevos desafíos y metas monetariamente mejores en el 2011.

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 2011



Todos los compromisos para el 2011 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 2011 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 31 del 2011



Ing. Juan Carlos Betancourt G.

GERENTE GENERAL

EDICIONES PLM DEL ECUADOR S.A.

