

INFORME DE GERENCIA

Quito, 25 de Marzo de 2009

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, en el que se ha creado y aprobado una nueva constitución, que por supuesto ha generado, comentarios a favor y en contra; lo mismo que la adopción de nuevas medidas, en cuanto al comercio internacional explícitamente a las importaciones, lo que ha generado mucho nerviosismo y en ciertos casos disminuciones considerables de las ventas especialmente de nuestros principales Clientes (Industria Farmacéutica).

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.

Algunas transnacionales farmacéuticas, anunciaron su muy posible retiro del mercado ecuatoriano ante los rumores de un posible cambio de moneda, y se han visto afectadas al verse limitadas en su crecimiento lo que también va de la mano con la crisis económica que afecta al planeta.

Finalmente con este entorno bastante agitado finalizó el año 2008 con la aprobación de la nueva constitución, con la que se espera mayor influencia del estado sobre los diversos actores del mercado nacional.



Aspectos Específicos del Negocio:

Durante el año 2008 se trazaron metas bastante ambiciosas y sufrimos algunos cambios en las principales cabezas de nuestra compañía lo que obligó a los directivos de la misma a realizar maniobras correctivas inmediatas que se vieron reflejadas en los buenos resultados; el equipo de Ecuador se mantuvo completo e incrementamos una persona más para colaborar en el área de ventas con miras al crecimiento de nuestra operación.

El año fue bastante complejo por las anuncios variables del gobierno que en muchos caso 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.

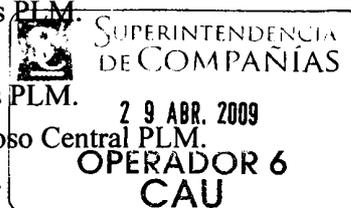
Arrancamos el año con un equipo de trabajo bien estructurado y elaboramos un plan muy organizado y distribuido en ventas, gastos y costos correctamente para todo el año de una forma que nos fuera posible alcanzar las metas planteadas de manera alineada con las directrices de casa matriz y de la dirección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

En el Diccionario de Especialidades Farmacéuticas tuvimos una dura competencia, pero logramos salir adelante manteniendo nuestro core bussines. Se editaron 7000 ejemplares, 500 en pasta dura y 6500 en pasta rústica. Se mantuvo el tiraje en relación al año pasado pues estudiando el mercado se creó mayor oportunidad para nuevas obras de especialidad 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 Ecuador.

El cumplimiento general de la operación al finalizar el año fue del 100% de lo presupuestado en el área de ventas en las diversas líneas de negocio; Segmento Médicos; Farmacias y Consumidor; obteniendo un 7% más que lo logrado en el 2007.

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 PLM.
- Diccionario de Especialidades Oncológicas PLM.



El Diccionario de Especialidades Oncológicas se lanzó por segundo año consecutivo en el mercado ecuatoriano logrando posicionarse definitivamente con gran éxito, pues la Oncología era una especialidad poco explotada.

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.

De la Revista Monitor Médico circularon 5 ediciones, al igual que en el 2007, 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 no generó los ingresos de los dos últimos años pues sufrió una baja en sus ventas; sin embargo constituye un ítem susceptible de crecimiento y este año se logró nuevamente afianzar lazos de confianza y negocio con los principales actores del mercado Farmacéutico Nacional.

Se editó por quinto 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 períodos; debido a la aplicación de nuevas estrategias que dieron buen resultado.

COMENTARIOS FINANCIEROS:

	AÑO 2007	AÑO 2008
VENTAS	474.437	509.442
COSTOS	250.748	259.336
OTROS INGRESOS	4.908	692
GASTOS	215.538	221.409
UTILIDAD/PERDIDA	13.059	29.389

VENTAS

En relación al año 2007, las ventas se incrementaron en un 6,9% lo cual indica el crecimiento de nuestro negocio, y la ampliación de nuestro portafolio de productos.

COSTOS

En relación al año 2007, los costos de publicación crecieron en un 3,3% que es razonable frente al crecimiento en ventas.

GASTOS

En relación al 2007, los gastos se incrementaron en un 2,72% debido a la contratación de una persona como apoyo para el área comercial.

UTILIDAD

En relación al 2007 se generó una utilidad mayor 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 la Gerente de Unidad de Negocio hasta el mes de Julio fecha a partir de la cual 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 2009.

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.

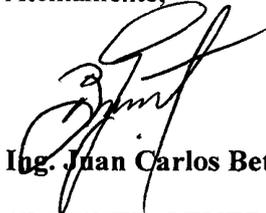
PANORAMA INTERNO 2009

Todos los compromisos para el 2009 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 2009 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, encaminando nuestra compañía hacia el futuro inmediato.

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.

Atentamente,



Ing. Juan Carlos Betancourt G.

GERENTE GENERAL

THOMSON PLM DEL ECUADOR S.A.