



GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

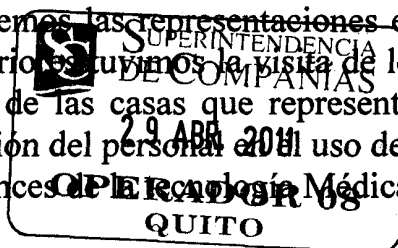
INFORME DEL GERENTE DE GIMPROMED CIA. LTDA. A LOS SEÑORES SOCIOS:

En cumplimiento de las Disposiciones Legales y Estatutarias, me es grato presentar el Informe de la Gestión realizada durante el ejercicio económico correspondiente al período del 1 de Enero al 31 de diciembre del 2010, el mismo que someto a vuestra consideración.

El objetivo social de la compañía es la Importación y distribución de productos e Insumos Médicos para Hospitales e Instituciones de atención Médica, lo cual se ha cumplido a cabalidad, gracias a que la empresa mantiene un gran prestigio y goza de una excelente imagen tanto a nivel nacional como internacional, y al esfuerzo de todo el personal que conforma Gimpromed, se ha conseguido una vez mas renovar los contratos y convenios de provisión de insumos Médicos que tenemos con las principales Instituciones Hospitalarias, lo que nos permite mantener una presencia significativa en el mercado y que nuestras ventas se hayan mantenido e incrementado considerablemente.

Este año hemos incrementado las casas proveedores y por ende la gama de productos que distribuimos, esto con el afán de participar en licitaciones y adquisiciones del sector público.

Se ha logrado cumplir con los cupos exigidos por nuestros proveedores internacionales, con la cual mantenemos las representaciones en Ecuador, por lo que al igual que en años anteriores tuvimos la visita de los Gerentes de Mercadeo para América Latina de las casas que representamos en el país, habiendo obtenido la capacitación del personal en el uso de los nuevos productos y actualización en los avances de la Tecnología Médica.



Continuando con la expansión de nuestras ventas en las principales ciudades del país como son Guayaquil, Cuenca, Riobamba y otras provincias, contamos con distribuidores locales y residentes, los cuales se han familiarizado con la línea de productos que distribuimos, y por ende han incrementado sus ventas, también contamos con un agente de Ventas que trabaja en provincias promocionando los productos que distribuimos.



GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

Gracias a que la empresa mantiene solvencia económica se siguen realizando las importaciones en grandes volúmenes esto es en contenedores de 40HC lo cual nos permite bajar costos, mantener stocks y precios, y con esto damos seguridad y confianza a nuestros clientes.

En el año 2010 se participó en una licitación del IESS para un periodo de dos años, ganando algunos productos lo cual ayudó a cumplir las metas previstas y servirá de base para el siguiente año.

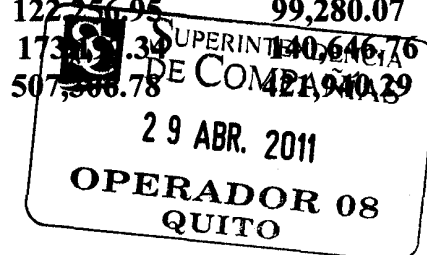
Además se logró implementar el Plan de Seguridad que comprende: el sistema contra incendios, señalética y plan de evacuación y contingencia. De esta manera nuestras instalaciones cumplen con todas las normas requeridas para garantizar la seguridad del personal que labora en la empresa.

Una vez más la empresa ha incrementado sus ventas, sobre todo por las licitaciones ganadas en el sector público, y a que estamos diversificando la línea de productos que distribuimos.

Las ventas en el año 2010 ascienden a \$ 4'022.856,45 por lo que el incremento con respecto al año 2009 es del 25,27%

Con estos antecedentes, presento a Ustedes la comparación de los resultados en Dólares entre el periodo Enero 1 a Diciembre 31 del 2010 y el año 2009:

	2010	2009
UTILIDAD DEL EJERCICIO	802,761.07	661,867.12
PARTICIPACION A TRABAJADORES	122,256.95	99,280.07
IMPUESTO A LA RENTA	173,131.38	140,646.76
UTILIDAD NETA	507,372.78	421,940.29





GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

Uno de los problemas que tiene nuestra empresa es el almacenamiento de la mercadería, ya que se aumentó considerablemente la cantidad de productos así como las líneas que comercializamos, por lo que se recomienda en el futuro adquirir un galpón para recibir la mercadería y no tener restricción en las importaciones y almacenamiento de las mismas.

Está previsto en el año 2011 concretar la adquisición de un terreno aledaño a la oficina para construir una moderna bodega que nos permita almacenar de mejor manera los productos que importamos, tener mayor disponibilidad de la mercadería y dar un servicio más ágil e inmediato a nuestros clientes.

Es necesario implementar un sistema de control de inventarios que proporcione información oportuna y veraz así como indicadores del movimiento de las mercaderías.

También necesitamos una zona de parqueos en las oficinas principales tanto para el personal que labora en Gimpromed como para los clientes que visitan nuestras oficinas, por lo que se debería destinar un espacio prudente para este efecto en el nuevo terreno a adquirir.

Se recomienda adquirir un sistema de código de barras para el correcto manejo y despacho de los productos y la toma de inventarios.

En el futuro es necesario que la empresa disponga de una sala de conferencias, esto con el fin de que nuestros proveedores del extranjero tengan un lugar apropiado para dar sus charlas y conferencias al personal y a nuestros clientes, lo que estamos seguros ayudará al desarrollo y capacitación del personal de nuestra empresa y a difundir los productos del cuerpo médico de nuestro país.

Para el año 2011 está previsto implementar el Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001-2008 en nuestra empresa, esto con el fin de mejorar la calidad de nuestro servicio y trabajar en base a procesos y manuales que permitan desempeñar nuestras actividades de una manera más eficiente, todo esto encaminado a conseguir la satisfacción del cliente que es nuestra razón de ser.

SISTEMA DE GESTIÓN DE LA CALIDAD
DE EMPRESAS
29 ABR. 2011
OPERADOR 08
QUITO



GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

Es necesario adquirir un furgón de mayor capacidad para el futuro, ya que el volumen de mercadería ha aumentado considerablemente. Lo que nos permitirá mantener la atención oportuna, rápida y eficaz a nuestros clientes, que es una de nuestras fortalezas.

Una vez que dispongamos de las nuevas bodegas se recomienda adquirir un monta carga para realizar la correcta manipulación de la mercadería y no estropearla.

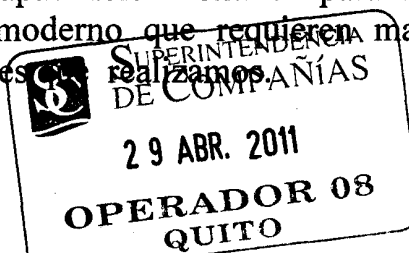
Tenemos oportunidad de ingresar en la distribución de Equipos médicos, gracias a la buena imagen que tiene Gimpromed, para lo cual es necesario que la empresa establezca su departamento Técnico, y contratar los servicios de un ingeniero especializado en el manejo de Equipos médicos.

También es importante que la empresa continúe con la perspectiva de hacer contactos con el mercado Asiático principalmente con Malaysia, Korea, Taiwan y China para conseguir nuevos productos; sin dejar de lado la calidad del producto, aspecto que nos caracteriza.

Para tal motivo es necesario asistir a las diferentes ferias que se realizan en el exterior como son la FIME 2011, Medtrade en Estados Unidos, Hospitalar en Brasil y Médica en Alemania, para contactar nuevas casas y añadir nuevas líneas más competitivas a nuestro portafolio, ya que de lo contrario se corre el riesgo de quedar rezagados en el sector público y perder este importante mercado.

Por otro lado, es necesario que la empresa contrate a una persona para el departamento de ventas, que brinde un mayor soporte y apoyo al personal que trabaja en este departamento, ya que debemos mejorar en el servicio posventa; con esto podríamos planificar de mejor manera las importaciones y evitar desabastecimientos imprevistos que causen inconvenientes a los clientes.

Nuestro personal debe continuar con la capacitación continua para estar acordes con las exigencias del mundo moderno ~~que requieren~~ mayor conocimiento y especialización en las labores ~~realizamos~~





GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

Se recomienda invertir los fondos que no utilice la empresa en activos que incrementen la eficiencia de la empresa y en sectores del mercado financiero donde los riesgos sean mínimos.

Se debe continuar con los trámites necesarios para la obtención de Registros Sanitarios de los productos que requieran con el fin de no tener inconvenientes en Aduana con las importaciones.

Para poder cumplir lo planificado en el año 2011 vamos a necesitar actualizar la línea de crédito con el banco por un monto de \$ 200.000,00 para no tener inconvenientes de liquidez.

En conclusión podemos decir que la empresa en los catorce años de constituida ha obtenido un enorme prestigio y mantiene una gran imagen y solidez en el sector de la salud, esto se debe a que contamos con excelentes líneas de productos que se han consolidado y han venido a contribuir al desarrollo de las actividades Hospitalarias del país, y a coadyuvar en el mejoramiento de la salud de los Ecuatorianos.

Atentamente,

Lcdo. Guillermo Moreno
Gerente

