



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 2012.

El objeto 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. A continuación los principales puntos del informe que someto a vuestra consideración.

Regulación y Legalización

Certificaciones Registro Sanitario

Gimpromed continuando con su proceso de legalización y control, ha obtenido la renovación y reinscripción de algunas Certificaciones de Registro Sanitario que estaban próximas a expirar; lo cual ha permitido continuar con la comercialización exitosa de estos productos en el mercado. Así mismo esto respaldará y facilitará los procesos de compra y venta en los próximos años. Las certificaciones estarán vigentes por un lapso de 5 años conforme a lo que establece la ley.

En relación a nuevas certificaciones, este año también se logró obtener el Registro Sanitario y Certificado INEN de algunos productos relevantes, necesarios para la importación y comercialización de los mismos; lo que ha permitido ampliar nuestra gama de productos y de esta manera cumplir con las demandas del mercado.

Adicionalmente, se estableció un plan de trabajo para ir obteniendo paulatinamente, en un cronograma establecido, los Registros Sanitario de todos los productos que forman parte de nuestro inventario, esto con el fin de dar un valor agregado al producto y permitir la participación de la empresa en procesos de compras pública.

Dando inicio a este plan de trabajo, se procedió con la solicitud de documentación legal y técnica a varios proveedores, en un orden de prioridad determinado por las necesidades de la empresa. Se ha tenido una respuesta favorable por parte de los proveedores, quienes nos están colaborando positivamente.



GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

Salud y Seguridad Ocupacional

Gimpromed comprometido con el bienestar de nuestros colaboradores y en el cumplimiento de las normativas de salud y seguridad vigentes, dio inicio a la implementación del Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional con la asesoría externa de un profesional en el campo.

Es así que en la primera fase de esta implementación, se han realizado varias reuniones con todo el personal de la empresa para darles a conocer los puntos más relevantes y críticos concernientes a los riesgos laborales y su prevención. Además se conformó un Comité encargado de supervisar, controlar y solucionar cualquier evento.

En una segunda fase, se elaboró la Política y el Reglamento de Salud y Seguridad Ocupacional, los mismos que fueron suscritos después de realizar un análisis minucioso de la empresa y en participación de varios colaboradores. Estos reglamentos se encuentran en trámite de aprobación por parte de la Autoridad del Ministerio encargado.

Reglamento de Trabajo

En cumplimiento con las normas laborales, Gimpromed suscribió su Reglamento Interno de Trabajo con la participación en conjunto, de los directivos de la empresa y de una abogada especialista. Este reglamento permitirá que todos los colaboradores conozcan cuáles son sus deberes y derechos en el ámbito laboral dentro de la empresa; de esta manera, existirá mayor conocimiento de las normas y política interna de Gimpromed y por ende un mejor desenvolvimiento del personal en sus actividades. Así mismo el reglamento abarcará puntos importantes referentes a sanciones, préstamos, viajes, y demás.

El reglamento se encuentra en la etapa final, por lo que solo se espera la aprobación del Ministerio de Relaciones Laborales.

Proveedores Internacionales

En un trabajo denodado se ha logrado cumplir con los cupos exigidos por nuestros proveedores internacionales, y en ciertos casos hemos superado las metas previstas; con lo cual mantenemos las representaciones de estas Casas Comerciales en Ecuador.

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.

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.



GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

Este año hemos incrementado la gama de productos de las marcas comerciales que distribuimos con el fin de satisfacer las necesidades y exigencias de nuestro cliente, de esta manera seguimos completando la gama de productos de nuestro portafolio.

Ventas y Participación Sector Privado

Se ha conseguido una vez más 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, la confianza de nuestros clientes y que las ventas sean estables.

Ventas y Participación Sector Público

La empresa ha disminuido su participación en el sector público en el último año ya que la nueva modalidad de compras públicas implementada por el estado años atrás, mantiene un concepto direccionado a buscar el precio más económico, sin diferenciar la calidad del producto, a dar mayor privilegio a empresas MYPES y a proteger la industria nacional. Es así que las empresas que ofrecen productos con estas características tienen mayor participación en este mercado.

Recurso Humano

Este año se realizó un análisis pormenorizado de cada puesto de trabajo, para conocer si el colaborador tenía la actitud y aptitud para cumplir eficientemente sus funciones. Después de los resultados obtenidos, se decidió efectuar algunos cambios estratégicos en ciertas áreas de la empresa; con el fin incluir a nuestro equipo de trabajo, colaboradores proactivos, eficientes, con buen nivel de preparación, que tengan la filosofía de trabajo de la compañía y que contribuyan eficazmente para la consecución de nuestros objetivos.

El área de ventas tuvo un impulso considerable, puesto que el nuevo equipo de trabajo se adaptó inmediatamente, aportando sus conocimientos y creando una buena relación cliente-vendedor, permitiendo así que las ventas se incrementarán en ciertos sectores. Sin embargo, no todos los resultados fueron fehacientes. La gran cantidad de clientes existentes en nuestra base de datos, así como la variedad productos que manejamos en inventario, no han permitido que se haya realizado una gestión completa y eficaz, por lo que la necesidad se evidenció en la falta de recurso humano especializado.

Capacitación - Coaching

Este año Gimpromed se enfocó en la capacitación de su cliente interno tanto a nivel de conocimientos, como a nivel motivacional. Para ellos se realizaron una serie de cursos, talleres, y coaching empresarial dirigido a todo el grupo de colaboradores. Estos cursos



GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

a más de capacitar en el área específica en el que cada uno se desempeña, permitieron que el grupo se afiance más, aumente su confianza y aprendan a trabajar en equipo.

Así mismo, nuestro personal asistió a entrenamientos en fábrica en el área técnica, con el fin de especializar a nuestros colaboradores e ir ingresando paulatinamente en la comercialización de equipos.

Bienes

En este año se legalizó las Escrituras del terreno aledaño al inmueble donde funcionan las oficinas de Gimpromed. Esto permitirá iniciar el estudio de factibilidad, así como la elaboración de planos para dar comienzo a la construcción de la nueva edificación. Esto con el fin de expandir las áreas administrativas, de logística, y la creación de una zona de parqueaderos exclusiva tanto para el cliente interno y externo de la empresa.

Por otro lado se concretó la compra de maquinaria para la impresión de información en los productos. De esta manera se inició el proceso de impresión de Registro Sanitario en los productos que así lo requieren, con el fin de cumplir lo establecido en la ley de control sanitario.

Resultados

Los Estados Financieros incluyen los ajustes integrales originados por la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF'S), y bajo esta consideración las ventas en el año 2012 ascienden a \$ 4'815.764,05 por lo que el incremento con respecto al año 2011 es del 4,30%, cumpliendo parcialmente la meta prevista.

Con estos antecedentes, presento a Ustedes la comparación de los resultados en Dólares entre el periodo Enero 1 a Diciembre 31 del 2012 y el año 2011:

	2012	2011
UTILIDAD DEL EJERCICIO	966,302.65	941,415.70
PARTICIPACION A TRABAJADORES	144,945.40	140,725.27
IMPUESTO A LA RENTA	205,578.20	191,778.87
UTILIDAD NETA	615,779.05	608,911.56

Recomendaciones y Objetivos

Nueva Construcción

Para el año 2013 se recomienda iniciar los estudios y elaboración de planos para la construcción de la nueva edificación. Esto creará nuevos espacios físicos para la redistribución de las áreas administrativas y de Gerencia; con el fin de ofrecer un



GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

ambiente acorde a los requerimientos y necesidades de cada departamento; de esta manera se realizará una gestión más eficiente y se mejorará la productividad

Es necesario que en la distribución de espacios se considere un área adecuada y amplia para las Bodegas, puesto que gran parte del inventario se encuentra distribuido en varias locaciones. Esto permitirá llevar mayor control de inventarios y así mismo realizar despachos y movimientos con mayor rapidez.

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 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 al cuerpo médico de nuestro país.

Control

Es necesario implementar un sistema de control de inventarios que proporcione información oportuna y veraz así como indicadores del movimiento de las mercaderías, se recomienda adquirir un sistema de código de barras para el correcto manejo y despacho de los productos y la toma de inventarios.

Regulación y Legalización

Para el año 2013 está previsto iniciar con la implementación del 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.

Se debe continuar con el cronograma establecido en la implementación del Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional en nuestra empresa, esto con el fin de prevenir riesgos laborales, garantizar un ambiente de trabajo seguro y confortable a nuestros colaboradores, coadyuvar en la conservación del medio ambiente y cumplir con las normativas de salud y seguridad vigentes.

Es importante continuar con los trámites necesarios para la inscripción y obtención del Registro Sanitario de los productos que lo requieran. En caso de los productos que no requieren Registro Sanitario, es menester tramitar Certificaciones que respalden este acápite. De esta manera se evitará inconvenientes en Aduana con las importaciones y así



GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

mismo esto convertirá en un respaldo para la venta de los productos en las instituciones hospitalarias del país.

Innovación – Mejora Continua

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 2013, 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.

La empresa deberá incursionar a mediano plazo en la industria nacional, en una primera instancia con el empaquetamiento y esterilización, tomando en cuenta las nuevas oportunidades que ofrece el mercado, en especial en el sector público INCOP. De esta manera la empresa podrá ofrecer productos con un valor agregado, que contrarresten las limitaciones actuales y cuyo objetivo principal sea el incremento de las ventas.

Dado el gran volumen de mercadería que se maneja diariamente, es importante realizar la adquisición de un nuevo vehículo de despachos, con una capacidad adecuada; lo que reducirá los tiempos de entrega e incrementará la productividad en Bodegas.

Tecnología

Con el fin de adaptarse a las nuevas tecnologías en manejo de información, es necesario la actualización del software contable-administrativo o la implementación de un nuevo programa, el mismo que permita llevar un control más detallado del inventario, que proporcione información oportuna para la toma de decisiones, genere reportes de acuerdo a nuestro requerimientos y permita el enlace externo a través de la red Internet.

Recursos Humanos

Es necesario que la empresa contrate a nuevo personal capacitado para el departamento de ventas y servicio al cliente, que permita la difusión e introducción de los nuevos productos en los hospitales y clínicas, esto con el fin de incrementar las ventas y la cartera de clientes. Como resultado se espera alcanzar un incrementó del 20% de las ventas en comparación al año anterior.



GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

Así mismo se recomienda contratar personal calificado en el área de Atención al Cliente, con el fin de ofrecer un mejor servicio a los Distribuidores, satisfacer plenamente las necesidades del cliente y realizar un seguimiento postventa. Adicionalmente, se precisa incorporar al equipo de trabajo un Asistente de Mercadeo para apoyar al área de compras y ventas, el mismo que llevará un control continuo y estadística de la rotación de productos; lo cual coadyuvará en la toma de decisiones.

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 que realizamos.

Mercadeo y Ventas

Para el próximo año se recomienda dar mayor impulso a la imagen corporativa de la empresa, a través de diferentes medios como: página web, publicidad directa, con el fin de extender los nichos de mercado.

Es necesario expandir nuestra cobertura a nivel nacional con representantes residentes en provincias, para incrementar nuestra cartera de clientes y ofrecer un servicio personalizado.

Inversiones

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, así como en expandir la gama de productos que distribuimos.

En conclusión podemos decir que la empresa en los quince años de constituida se ha consolidado en el sector de la salud, manteniendo un servicio personalizado y eficiente al cliente, lo que le ha permitido hacerse acreedora a la confianza de nuestros clientes. Esto se debe a que contamos con excelentes líneas de productos de gran aceptación en el mercado y que han venido a contribuir al desarrollo de las actividades hospitalarias del país, y por consiguiente a coadyuvar en el mejoramiento de la salud de los Ecuatorianos.

Atentamente,

Lcdo. Guillermo Moreno
Gerente