



**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 2013.

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

El plan de trabajo establecido a inicios de año para la obtención, renovación y reinscripción de Certificados de Registro Sanitario, se cumplió en un 80%, permitiendo que Gimpromed continúe con su proceso de legalización y control de una forma coordinada y eficiente.

Se obtuvo la renovación y reinscripción de algunas Certificaciones de Registro Sanitario que estaban próximas a expirar; lo cual 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.

Adicionalmente, este año se logró obtener nuevas Certificaciones de Registro Sanitario de varios productos relevantes, necesarios para la importación y/o comercialización de los mismos; lo que ha permitido cumplir con los requerimientos que el mercado demanda.

A finales de año, se creó el nuevo cronograma y plan de trabajo, que permita llevar el control y seguimiento adecuado de los procesos de Registro Sanitario para el año 2014. Se procedió a dar prioridades considerando necesidades de la empresa y la rotación de los productos, esto con el fin de dar un valor agregado al producto y permitir la participación de la empresa en procesos de compras pública.



**GIMPROMED Cía. Ltda.**

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

### Salud y Seguridad Ocupacional

Gimpromed continuando con el proceso de implementación del Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional y con el respaldo de un profesional externo, obtuvo la aprobación de registro del Comité Paritario por parte de la Autoridad del Ministerio encargado. Es así que el Comité iniciará sus funciones de supervisión, control y solución de cualquier evento en cuanto a seguridad se refiera.

Se elaboró la Política y el Reglamento de Salud y Seguridad Ocupacional, los mismos que 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.

El Reglamento Interno de Trabajo ha sido aprobado y registrado por el Ministerio correspondiente y está en vigencia.

### **Proveedores Internacionales**

Con un trabajo exigente 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 maneja eficientemente sus recursos financieros, 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 incrementamos y diversificamos la gama de productos de las marcas comerciales que distribuimos con el fin de satisfacer las necesidades y exigencias de nuestro cliente, ofreciendo un servicio completo.

## **Ventas y Participación Sector Privado**

Una vez más se consiguió 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, ventas estables y la confianza de nuestros clientes.

## **Ventas y Participación Sector Público**

Se ha disminuido la participación en el sector público ya que la modalidad vigente de compras públicas implementada por el gobierno, mantiene un concepto direccionado a buscar el precio más económico, sin diferenciar la calidad del producto, y a dar prioridad a los productos con agregado nacional. Es así que las empresas que ofrecen productos con estas características tienen mayor participación en este mercado.

## **Recurso Humano**

El recurso humano es el principal patrimonio de la empresa, ya que cuenta con experiencia, conocimiento y el compromiso en firme de servir al cliente que es nuestro principal objetivo.

En el área de ventas está previsto aumentar el personal ya que la cartera de clientes se ha incrementado, así como la variedad de productos que distribuimos. Esto permitirá realizar una gestión de venta completa y eficaz, que se reflejará en la satisfacción del cliente y en el incremento de las ventas.

Este año nuestro personal asistió a un curso y entrenamiento en el extranjero acompañado de un médico, con el fin de especializarnos en nuevos equipos e insumos y de esta manera incrementar nuevas líneas de productos a nuestro portafolio.

## **Bienes**

Se continúa con el planteamiento del diseño preliminar de los planos para la construcción del inmueble aledaño, esto ayudará a 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, ya que consideramos sumamente necesario para cumplir las metas y objetivos trazados por la empresa.

## **Resultados**

Las ventas en el año 2013 ascienden a \$ 5'929.036,76 por lo que el incremento con respecto al año 2012 es del 23,11%, cumpliendo la meta prevista.



# **GIMPROMED Cía. Ltda.**

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

Con estos antecedentes, presento a Ustedes la comparación de los resultados en Dólares entre el periodo Enero 1 a Diciembre 31 del 2013 y el año 2012:

	2013	2012
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>1,678,849.63</b>	<b>966,302.65</b>
<b>PARTICIPACION A TRABAJADORES</b>	<b>251,827.44</b>	<b>144,945.40</b>
<b>IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>327,396.54</b>	<b>205,578.20</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>1,099,625.65</b>	<b>615,779.05</b>

## **Recomendaciones y Objetivos**

### **Nueva Construcción**

Para inicios del año 2014, se elaborarán los planos definitivos para la construcción de la nueva edificación. Una vez aprobados por la entidad competente se diseñará un plan y cronograma de trabajo que permita ejecutar las etapas del proyecto satisfactoriamente en los tiempos establecidos.

Está previsto que para mediados del próximo año se inicie con la construcción del Edificio y se finalice la obra para finales del mismo año. El nuevo inmueble permitirá la redistribución de las áreas administrativas y de Gerencia; con el fin de ofrecer un 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 para las Bodegas, puesto que gran parte del inventario se encuentra distribuido en varios puntos de la ciudad. Así mismo se considerará los canales de comunicación entre las diferentes bodegas para llevar mejor control de inventarios y realizar despachos, movimientos con mayor rapidez.

También necesitamos una zona de parqueos en la sede principal tanto para el personal que labora en Gimpromed como para los clientes que visitan nuestras oficinas, por lo que se debería destinar un espacio 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.



**GIMPROMED Cía. Ltda.**

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

### **Regulación y Legalización**

Para el año 2014 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.

En cuanto al Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional, el Comité Paritario elegido, elaborará un plan de trabajo anual, que permita analizar los riesgos existentes en la empresa, promulgar campañas de prevención, 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. De igual manera, se dará énfasis para completar el Reglamento de Seguridad y Salud ocupacional con el apoyo de un profesional externo.

Es importante continuar con los trámites necesarios para la inscripción y obtención del Registro Sanitario de los productos de acuerdo al plan de trabajo establecido. 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 mismo esto convertirá en un respaldo para la comercialización de los productos en las instituciones hospitalarias del país.

### **Control**

Es necesario implementar un sistema de control de inventarios que proporcione información oportuna y veraz. Este sistema deberá mantener un control del movimiento de mercadería entre bodegas, conocer fechas de caducidad y lotes de productos, dado que gran parte de nuestro inventario es susceptible a caducarse, permitiendo así llevar control en la rotación y distribución de los productos.

### **Innovación – Mejora Continua**

Es importante que la empresa continúe con la perspectiva de crear contactos con el mercado Asiático principalmente con Malaysia, Korea, Taiwan y China para ampliar el portafolio de productos con mayor nivel de competitividad y de especialidad, controlando la calidad aspecto esencial en nuestra política de empresa. Para tal motivo es necesario asistir a las diferentes ferias que se realizan en el exterior como: FIME, Medtrade en Estados Unidos, Hospitalar en Brasil, Médica en Alemania, CMEF en China para contactar nuevas casas comerciales e incrementar nuevas líneas, ya que por la situación actual del mercado, la curva de crecimiento de algunos productos se ve afectada y por ende es preciso buscar nuevas alternativas.



# **GIMPROMED Cía. Ltda.**

## **IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES**

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 SERCOP. De esta manera la empresa podrá ofrecer productos con un valor agregado nacional, que contrarresten las limitaciones actuales y cuyo objetivo principal sea el incremento de las ventas.

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.

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.

### **Tecnología**

Con el fin de adaptarse a las nuevas tecnologías en manejo de información, es necesario la adquisición e implementación de un nuevo programa ERP (Enterprise Resource Planning), el mismo que permita integrar los diferentes procesos de la empresa, llevar un control más detallado del inventario, 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 nuevo personal capacitado para el departamento de ventas, que permita respaldar y satisfacer plenamente las necesidades y expectativas del cliente. Así mismo, aportarán activamente en la difusión e introducción de los nuevos productos en los hospitales y clínicas. Como resultado se espera alcanzar un incremento del 20% de las ventas en comparación al año anterior.

Adicionalmente, se precisa incorporar al equipo de trabajo un Asistente de Bodega, proactivo, dinámico y con proyección que apoye en mejorar la eficiencia en los procesos, desempeñe funciones de apoyo en las áreas de compras y ventas, y permita llevar un control continuo y estadístico 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, actualización y especialización en las labores que realizamos y así aprovechar las herramientas que las nuevas tecnologías nos ofrecen.



**GIMPROMED Cía. Ltda.**

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

#### **Mercadeo y Ventas**

Para el próximo año se recomienda dar impulso a la imagen corporativa de la empresa, a través de diferentes medios como: creación de la página web, publicidad directa, con el fin de extender los nichos de mercado y dar a conocer las diferentes gamas de productos que distribuimos.

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

Se recomienda realizar el análisis de factibilidad para abrir una oficina en Guayaquil, una de las ciudades más importantes de nuestro país, con el objetivo de respaldar a nuestros distribuidores y mejorar el canal de distribución.

#### **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 manifestar que la empresa en los dieciséis años de constituida se ha consolidado en el sector de la salud, manteniendo un servicio personalizado y eficiente, 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 calidad comprobada 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,

Ldo. Guillermo Moreno  
Gerente