



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 2014.

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 parcialmente, 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.

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 2015. 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.

Salud y Seguridad Ocupacional

Se continúa con el proceso de implementación del Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional ajustando a las necesidades actuales con el fin de garantizar el cumplimiento de las normas legales y velar por la seguridad de los trabajadores.



GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

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.

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.

Durante el año 2014, se contrató a un Asistente de Bodega quien con su proactividad, dinamismo ha logrado colaborar de excelente forma con el resto del equipo. Su trabajo ha aliviado la carga excesiva de trabajo del área de bodega y ha permitido que las funciones se desempeñen de mejor forma y con ello, aumentando la eficiencia dentro de la compañía.

También se incorporó al equipo de trabajo a una Asistente Administrativa quien actúa como un pilar de apoyo para el área contable de la empresa. Tomando en cuenta que esta es un departamento crítico para el correcto desenvolvimiento de Gimpromed, la



GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

nueva asistente permite que las actividades se realicen a tiempo y no existan contratiempo en el cumplimiento de las actividades.

Bienes

Se continua 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.

Mercadeo

En el año 2014, se cumplió con la creación de la página web de la empresa. Su creación requirió meses de arduo trabajo y dedicación pero el resultado fue una página web sofisticada y dinámica, en la cual se presenta de forma detallada la gran variedad de productos que la empresa ofrece. Hasta el fin del año, la página ha sido un ancla para atraer nuevos clientes y distribuidores y promocionar productos que no habían sido promocionados adecuadamente, esto debido a que la página web sirve a su vez como un catálogo en línea.

Control de Inventarios

En el 2015 se logró implementar un sistema de control de inventarios que proporciona información oportuna y veraz. Este sistema ofrece un control del movimiento de mercadería entre bodegas, fechas de caducidad y lotes de productos. Dado que gran parte de nuestro inventario es susceptible a caducarse, este sistema ERP permite llevar control en la rotación y distribución de los productos.

Resultados

Las ventas en el año 2014 ascienden a \$ 6,615,085.62 por lo que el incremento con respecto al año 2013 es del 11.57%, 8.43% menos de 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 2014 y el año 2013:

	2014	2013
UTILIDAD DEL EJERCICIO	2,030,976.56	1,678,849.63
PARTICIPACION A TRABAJADORES	304,646.48	251,827.44
IMPUESTO A LA RENTA	381,529.88	327,396.54
UTILIDAD NETA	1,344,800.20	1,099,625.65



GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

Recomendaciones y Objetivos

Nueva Construcción

Para inicios del año 2015, 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 año 2015 se inicie con la construcción del Edificio y se finalice la obra para finales del mismo. El nuevo inmueble permitirá la redistribución de las áreas administrativas, de atención al cliente, 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. Necesitamos implementar un área para el etiquetado de los productos importados, para cumplir con las exigencias de los organismos de Control Sanitario y dar un servicio agregado a los productos que distribuimos.

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.

Estandarización de Procesos y Mejora Continua

Uno de los principales objetivos de nuestra empresa es 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. El objetivo es que los procesos sean documentados y estandarizados, que la información sea precisa y quede registrada. Esto nos permitirá crecer de forma ordenada y contribuirá a la obtención de la certificación del sistema de gestión de calidad, ISO 9001:2008.



GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

Se planea contratar a un Ingeniero Industrial, especializado en procesos y análisis estadístico. Con su ayuda, se podrá cumplir con los objetivos antes mencionados en un periodo de tiempo menor.

Dentro del contexto de mejora continua, se recomienda la implementación de las 5's tanto en bodega como en el área administrativa. Esta iniciativa permitirá optimizar el uso de espacio y recursos. Además, se mejorará el ambiente de trabajo y sobretodo se inculcará una cultura de limpieza y organización dentro de la empresa.

Regulación y Legalización

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.

Para el año 2015 se recomienda reingresar el trámite de aprobación del 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 de Inventarios

Se recomienda controlar sistemáticamente el inventario en bodega para poder evitar la caducidad de productos y de esta manera evitar pérdidas innecesarias.

Para el año 2015, se realizará un análisis de inventarios y demanda con el fin de identificar los mínimos y máximos necesarios para poder abastecer las necesidades de nuestros clientes pero al mismo tiempo optimizar los costos asociados al producto en inventario. Esta necesidad surgió ya que Gimpromed, al tratar de siempre mantener abastecido a su mercado, ha tomado la política de mantener grandes cantidades de inventario para poder cubrir la demanda. Esta política se debe a la variabilidad de la demanda y a los inciertos tiempos de entrega por parte de varios proveedores tanto nacionales e internacionales. Sin embargo, esto ha causado que Gimpromed incurra en costos altos por el alquiler de bodegas externas, la obsolescencia o caducidad de productos que no rotan o los costos de transporte por movimiento de mercadería entre las distintas bodegas con las que cuenta la empresa.



GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

Por ello, es necesario calcular de forma matemática cual es el tiempo de entrega de los proveedores y realizar una correcta proyección de la demanda para de esta manera estar preparados y tener suficiente inventario para poder suplir al mercado evitando gastos innecesarios.

Manejo de Muestras

En años pasados, se ha visto que la toma de productos para muestras ha sido desorganizado, produciendo que un mismo ítem sea tomando varias veces sin tomar en cuenta que ya existía muestras disponibles. Asimismo, debido a que no hay un control estricto en su manejo, las muestras han sido almacenadas incorrectamente por largos periodos de tiempo provocando su deterioro.

Por ello, se recomienda implementar un sistema de manejo de muestras para que estas sean manejadas correctamente y no se incurra en el consumo innecesario de producto.

Innovación

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 y competitividad de precios, la curva de crecimiento de algunos productos se ve afectada y por ende es preciso buscar nuevas alternativas.

La empresa deberá incursionar 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. 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 y dotar de buenos productos al área médica.

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

Para el 2015 se recomienda la dotación de tablets a los vendedores de la empresa para que esta se convierta en una herramienta para mejorar las ventas y disminuir el tiempo de respuesta a las necesidades de los clientes.



GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

Recursos Humanos y Salarios

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.

Para el 2015, se busca implementar un sistema de pago de salarios por desempeño. Este sistema permitirá recompensar al empleado por su trabajo y logros. Asimismo, optimizara la inversión de dinero en el capital humano pues Gimpromed invertirá más a quien entrega más a la compañía. El resultado final será mayor eficiencia.

Mercadeo y Ventas

Para el año 2015 está previsto que nuestro personal de ventas externas asista a un curso y entrenamiento en el extranjero de la casa Linvatec, con el fin de especializarnos en los equipos de Artroscopia y de esta manera estar capacitados para introducir exitosamente estos productos en el área de traumatología.

Es necesario expandir nuestra cobertura a nivel nacional con representantes residentes en provincias, para incrementar nuestra cartera de clientes y ofrecer un servicio personalizado. Debido a que Guayaquil es una de las ciudades más importantes de nuestro país, se recomienda contratar a un representante que resida en dicha ciudad y que pueda realizar tareas de ventas de productos a hospitales y distribuidores y a su vez cumpla con actividades de cobro y servicio post-venta.

Se recomienda además tener un plan robusto de marketing que permita la introducción de nuevos productos. Esta iniciativa permitirá que los nuevos productos que Gimpromed ofrezca a su clientela sean bien vistos y demandados desde el momento de su introducción al mercado nacional.

Además, durante el 2015 se recomienda realizar capacitaciones continuas de los principales distribuidores de la empresa. Esto con el fin de promocionar los diferentes productos que la empresa distribuye y al mismo tiempo capacitar sobre el uso correcto y beneficios de estos productos para que ellos a su vez puedan tener mejores herramientas y conocimiento al momento de venderlos.

Por otro lado, se recomienda desarrollar estrategias para la promoción de productos con baja rotación o con próxima fecha de caducidad. Esto permitirá evitar costos por inventario o en el peor de los casos por caducidad y destrucción del producto en mal estado.

Asimismo, se recomienda incurrir a nuevas estrategia de mercadeo. Una de ellas podría ser el e-commerce pues las ventas por internet se vuelven cada vez más fuertes. Por ello, se debería realizar un estudio en el que se determine si existen oportunidades de ventas



GIMPROMED Cía. Ltda.

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

por internet y si la inversión vale la pena. Finalmente, se recomienda la promoción continua de la marca.

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 diecisiete 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.

Quito, Marzo 11 del 2015

Atentamente,

Lcdo. Guillermo Moreno
Gerente