



**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 2015.

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 pongo a vuestra consideración.

### **Regulación y Legalización**

#### Certificaciones Registro Sanitario

El plan de trabajo y cronograma establecido a inicios de año para la inscripción y renovación de Certificados de Registro Sanitario, se cumplió parcialmente debido a los cambios constantes que se suscitaron en el Agencia de Regulación y Control Sanitaria. Sin embargo, los objetivos cumplidos en este tema, han permitido que Gimpromed continúe con su proceso de legalización y control de una forma coordinada y eficiente.

Se obtuvo la renovación 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.

Así mismo, en vista de la cantidad de productos a registrar y de la necesidad de obtener las certificaciones con mayor celeridad ante los requerimientos de los clientes, se decidió contratar los servicios de otro técnico especializado. Las dos empresas trabajarán de forma paralela en estos procesos, lo cual dinamizará y dará mayor agilidad en el trámite de los Certificados de registro sanitario.

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 2016. 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. En esta área se han logrado avances positivos y relevantes entre ellos se destaca:

- El reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional fue aprobado y se encuentra en vigencia.
- Se inició la implementación del reglamento conforme al cronograma inscrito en el Ministerio. Para la correcta ejecución del mismo, se procedió a crear grupos de trabajo conformado por el personal de la empresa. Cada grupo cuenta con un líder para facilitar la planificación y ejecución. Además, se realiza el seguimiento mensualmente para medir los resultados alcanzados.
- Por otro lado, se están lanzando campañas de prevención en temas de seguridad y salud ocupacional conjuntamente con la ayuda de organismos especializados, laboratorios reconocidos y el apoyo de el doctor de Medicina Ocupacional.
- En temas de Salud Ocupacional, se han realizado los exámenes ocupacionales respectivos, así como las fichas de entrada y salida del personal.
- Se procedió a socializar el Reglamento y Política de Seguridad y Salud Ocupacional. Se entregó un libro a cada persona con el fin de que conozcan el contenido del Reglamento y lo tengan a su alcance todo el tiempo.

## **Proveedores Internacionales**

Con un trabajo exigente se ha logrado cumplir parcialmente con los cupos exigidos por nuestros proveedores internacionales, 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 y actualización de los nuevos productos, con lo que estamos a la vanguardia con los avances de la medicina.

Adicionalmente, se realizó la visita a la fábrica de uno de nuestros principales proveedores para constatar el proceso de producción, los controles de calidad que mantiene y conocer los nuevos productos que están desarrollando. En esa visita también mantuvimos reuniones con los directivos de la empresa para buscar alianzas estratégicas que permitan un crecimiento mutuo y sostenible. En términos generales esta visita fue muy provechosa porque nos permitió avalar la calidad del producto y estrechar la relación con el proveedor.

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; con esto damos seguridad y confianza a nuestros clientes.



**GIMPROMED Cía. Ltda.**

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

### **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.

Algunos hospitales privados se vieron afectados por el retraso en los pagos por parte del IESS, lo que ocasionó demora en el pago de sus obligaciones con nuestra empresa.

### **Ventas y Participación Sector Público**

La modalidad de compras públicas implementada por el gobierno hace algunos años, continúa siendo la razón principal para la disminución de nuestra participación en el sector público. Esto se debe principalmente a que este sistema mantiene un concepto direccionado a buscar el precio más económico, dar prioridad a los productos con agregado nacional, y a empresas personales.

Así mismo, la situación económica que atraviesa el país por la baja del precio del petróleo, ha tenido un impacto directo en la reducción del presupuesto de los Hospitales públicos, por lo que, en muchos casos, no toman en cuenta la calidad del producto cuando realizan la calificación. Esta situación tiene efecto directo en la disminución de ventas en este sector.

### **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.

A mediados del año 2015, se incorporó al equipo una especialista en Procesos de compras públicas, considerando que este era un punto neurálgico en la empresa. Esto dinamizó el departamento y nos permitió incursionar en procesos de compra pública de nuevas instituciones, especialmente de la provincia del Guayas. La nueva compañera en el corto tiempo ha tenido un desempeño idóneo mostrando actitud y proactividad para cumplir a cabalidad con las responsabilidades asignadas.

Con el afán de respaldar a nuestros asesores de venta, Gimpromed contrató un profesional del área médica, quién colaboró en la introducción de una nueva línea de productos e impartió capacitaciones, entrenamientos a diferentes áreas de las principales instituciones hospitalarias de nuestro país. Con esta contratación, la empresa ha dado un paso importante para enfocarnos no solo en la comercialización del producto sino también apoyar en la educación de nuestros clientes.

### **Bienes**

Finalmente, se obtuvo la aprobación de los planos y licencias respectivas para la construcción del nuevo edificio en el inmueble aldaño, el mismo que ayudará a



expandir las áreas administrativas, de logística, y la creación de una zona de parqueaderos.

### **Mercadeo**

Durante el año 2015 se elaboró un plan de mercadeo conjuntamente con una empresa de marketing, el mismo que consistía en la elaboración de piezas gráficas como roll-ups, flyers, y catálogos para promocionar nuestros productos. Así mismo esta empresa se encargó de actualizar las redes sociales de Gimpromed (Twitter, Facebook, G+, LinkedIn) y a través de ellas lanzar campañas promocionales y de introducción de nuevos productos. Esto permitió que la empresa se mantenga a la vanguardia en el marketing digital, aumentando así sus canales de comunicación y publicidad.

### **Manejo de Muestras**

En cuanto al manejo de muestras, se procedió a la compra de estanterías que permitan el correcto almacenamiento de la mercadería. Así mismo, se clasificó la mercadería según su estado, caducidad, cantidad y marca del producto. Toda la información ha sido colocada en un sistema que se actualiza cada vez que existe movimiento y es controlado por un colaborador. Este sistema además indica la ubicación de la mercadería por lo cual se mantiene un estricto control de las muestras. Se han visto resultados positivos ya que la entrega de muestras es más rápida y se evita el costo de tomar mercadería del inventario general de forma innecesaria.

### **Resultados**

Las ventas en el año 2015 ascienden a \$5,786,162.68 que indican un decremento con respecto al año 2014 que es del 12,53%.

Con estos antecedentes, presento a Ustedes la comparación de los resultados en Dólares entre el periodo Enero 1 a Diciembre 31 del 2015 y el año 2014:

	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>2,030,976.56</b>	<b>1,627,309.42</b>
<b>PARTICIPACION A TRABAJADORES</b>	<b>304,646.48</b>	<b>244,096.41</b>
<b>IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>381,529.88</b>	<b>314,194.24</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>1,344,800.20</b>	<b>1,069,018.77</b>



## **Recomendaciones y Objetivos**

### **Nueva Construcción**

Para inicios del año 2016, se realizará la firma del contrato con los profesionales para iniciar inmediatamente la construcción de la nueva edificación. El contratista proveerá un plan y cronograma de trabajo que permita ejecutar las etapas del proyecto satisfactoriamente en tiempos establecidos.

Está previsto que el segundo semestre del 2016 se finalice la obra gris del edificio. 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 adecuados 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.

El nuevo edificio contará con una zona de parqueos en la sede principal tanto para el personal que labora en Gimpromed como para los clientes que visitan nuestras oficinas.

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.

Dentro del contexto de mejora continua, se recomienda la implementación de las 5's 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, trabajará en el 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. Es importante el cumplimiento del Reglamento ya que después de dos años de haber entrado en vigencia, se deberán presentar los resultados y registros al Ministerio para comprobar la correcta implementación. Si no se cumple con todo lo definido en el Reglamento aplicarán multas o sanciones por lo cual se debe ser muy cuidadosos.

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. Así mismo es necesario revisar las partidas arancelarias con las que importamos los productos y verificar si existen restricciones adicionales (INEN), 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.

En el caso que se requiera tramitar el Certificado INEN de los productos, se recomienda contratar un técnico especialista que nos apoye en el trámite de este certificado, el mismo que debe realizarse con antelación para no tener problemas en Aduana.

## **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 2016, 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.

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



**GIMPROMED Cía. Ltda.**

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

preparados y tener suficiente inventario para poder suplir al mercado evitando gastos innecesarios.

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.

### **Innovación**

Considerando que la crisis del año 2016 se vislumbra más fuerte, es importante que la empresa se plantee nuevos objetivos que estén basadas en ideas innovadoras para de esta manera generar un crecimiento sostenido y crear valor agregado. Entre estos nuevos planteamientos, están la búsqueda de nuevos productos o servicios que nos permiten diversificar e innovar en este mercado competitivo.

Es así que es necesario continuar 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.

Se recomienda visitar las fábricas de nuestros nuevos proveedores para conocer el proceso de producción y asegurarnos que cumplen los controles necesarios que garanticen la calidad del producto. Así mismo estas visitas nos permitirán afianzar la relación con nuestros proveedores.

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**

Se recomienda el diseño y creación de aplicaciones móviles para las tablets y celulares que manejan el departamento de ventas, con el fin de ofrecer nuevas herramientas para aumentar la productividad del equipo de ventas, ofreciendo información en línea



(precios, stocks) y formularios para registrar oportunidades de ventas y dar seguimiento a las mismas.

## **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 2016, se busca implementar un sistema de pago de salarios por desempeño. Este sistema permitirá recompensar al empleado por su trabajo y logros. Así mismo, 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.

Se recomienda incorporar un diseñador gráfico a tiempo parcial, que nos colabore en el diseño y creación de etiquetas/logos para los empaques de los nuevos productos, en especial de aquellos que serán importados desde fabricantes que producen OEM. Así mismo el nuevo colaborador participará en la creación de una marca/logo propietaria.

Es importante continuar con el respaldo en el ámbito técnico/educativo, por lo que es necesario contratar los servicios de un profesional médico (licenciada), quién trabajará como apoyo para al personal de ventas en temas técnicos relacionados con el producto.

Dado que en el año 2016 incrementaremos el portafolio de productos, es imperativo incorporar un representante de ventas con experiencia en insumos médicos y en el sector público, que nos permita tener mayor participación en este mercado.

## **Mercadeo y Ventas**

Para el año 2016, está previsto importar nuevos productos que nos permitan ser más competitivos en el sector público. Cabe recalcar que se deberá tomar en cuenta la calidad de productos antes de importar considerando que Gimpromed es reconocido por comercializar productos que garanticen su calidad.

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.

En cuanto a la lista de precios, se debe realizar un análisis exhaustivo de los precios e incluir a esta lista precios por volumen, lo que nos permitirá respaldar a nuestros asesores de ventas para sus negociaciones y por ende a nuestros distribuidores. Del



**GIMPROMED Cía. Ltda.**

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

mismo modo es importante verificar que esto no genere alteraciones en el patrón de compras del cliente.

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.

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.

Así mismo, se deberá realizar un estudio de factibilidad para determinar si existen oportunidades en la venta de insumos a través del comercio electrónico y si la inversión vale la pena.

#### **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, Gimpromed durante los dieciocho años de haberse constituida se ha convertido en una empresa sólida con personal altamente capacitado que la ha permitido consolidarse en el sector médico del país, reflejando una imagen reconocida que se traduce en servicio personalizado, calidad de productos y eficiencia en sus procesos. La política de calidad y gestión de la empresa se alinean con valores corporativos que han permitido afianzar la confianza de nuestros clientes. Estamos firmes en nuestro compromiso de mantener nuestra mística de servicio, con productos de calidad y de manera coadyuvar a al desarrollo de nuestro país.

Quito, Marzo 18 del 2016

Atentamente,

Lcdo. Guillermo Moreno  
Gerente