



**GIMPROMED Cía. Ltda.**

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

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

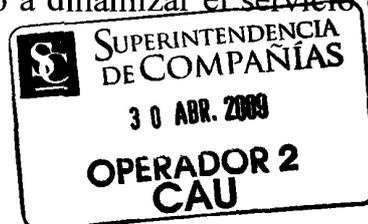
En cumplimiento de las Disposiciones Legales y Estatutarias, me es grato presentar el Informe de la Gestión realizada durante el ejercicio económico correspondiente al período del 1 de Enero al 31 de diciembre del 2008, el mismo que someto a vuestra consideración.

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 logrado cumplir a cabalidad, gracias a que la empresa goza de gran prestigio y una excelente imagen tanto a nivel nacional como internacional, y al esfuerzo de todos los que conformamos Gimpromed, una vez más hemos renovado los contratos y convenios de provisión de insumos Médicos que tenemos con las principales Instituciones Hospitalarias, lo que permite que nuestras ventas se hayan mantenido y aumentado, y que podamos planificar de mejor manera las importaciones.

Se ha logrado cumplir con las cuotas exigidas 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.

Hemos continuado optimizando las importaciones mediante el transporte en contenedores lo cual nos permite mantener stocks y precios, y con esto damos seguridad y confianza a nuestros clientes.

Se contrató a una nueva persona que está colaborando en el departamento de atención al cliente, lo cual ha venido a dinamizar el servicio que presta la empresa.





# **GIMPROMED Cía. Ltda.**

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

Seguimos incorporando a nuestra línea de productos la distribución de Equipos médicos que se irá consolidando con el transcurso del tiempo ya que tenemos la capacidad de hacerlo y contamos con excelentes marcas, todo esto ha contribuido para el aumento de las ventas en el año 2008 a \$ 2'879.653,07 (27 % de incremento con respecto al año 2007)

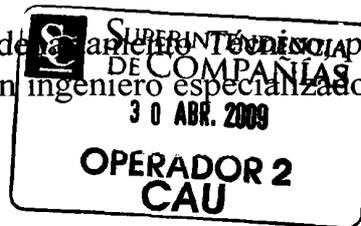
Como saldo favorable consideramos que la empresa ha obtenido como resultado del período Utilidad, gracias a lo dicho anteriormente y ha que nos hemos afianzado en el mercado, se ha diversificado la línea de productos, mantenido un buen inventario y a la confianza depositada por nuestros clientes, ya que uno de nuestros objetivos es el servicio al cliente, también se debe a que el país ha logrado mantener una estabilidad económica.

Con estos antecedentes, presento a Ustedes la comparación de los resultados en Dólares entre el periodo Enero 1 a Diciembre 31 del 2008 y el año 2007:

	2008	2007
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>629,018.33</b>	<b>458,631.33</b>
<b>PARTICIPACION A TRABAJADORES</b>	<b>94,841.33</b>	<b>69,124.70</b>
<b>IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>125,962.47</b>	<b>67,318.86</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>408,214.53</b>	<b>322,187.77</b>

Se propone que un parte de las utilidades del ejercicio 2008 sean reinvertidas en la empresa en la adquisición de Equipos para coadyuvar al desarrollo de nuestras actividades, y de esta manera acogernos a lo expuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno que establece que las Sociedades que reinviertan sus utilidades en la adquisición de equipos podrán obtener una reducción del diez por ciento (10%) en la tarifa del Impuesto a la Renta sobre el monto reinvertido, el valor a capitalizarse asciende a: \$ 70,000.00 ( Setenta mil setenta 00/100 Dólares )

Es necesario que la empresa establezca su departamento técnico para lo cual es necesario contratar los servicios de un ingeniero especializado en el manejo de Equipos médicos.





**GIMPROMED Cía. Ltda.**

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

Para el año 2009 la compañía debe renovar y actualizar los sistemas de computación, así como aumentar el servicio de internet, para procesar en forma rápida y eficiente la información de manera que podamos responder de forma inmediata las requisiciones de los clientes.

Para el año 2009 está previsto trasladar las oficinas a nuestras nuevas instalaciones que han sido adecuadas, para dar un mejor servicio a los clientes vamos e incorporar una sala de exhibición de los productos nuevos que estamos incursionando, así como una sala de conferencias y reuniones, ya que ha aumentado considerablemente el número de clientes que visitan nuestras oficinas.

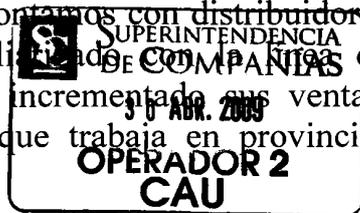
También debemos planificar un terreno para parqueaderos tanto del personal que labora en Gimpromed como para la seguridad de los clientes que suelen visitar nuestras oficinas.

Está previsto instalar en la sala de reuniones un equipo de video conferencias, lo que nos permitirá comunicarnos en tiempo real con nuestros proveedores y aprovechar los cursos y capacitación que suelen impartir.

Se recomienda adquirir equipos de seguridad para las nuevas oficinas como cámaras de video e implantar el sistema de código de barras para el correcto manejo, despacho de los productos y la toma de inventarios.

Para el año 2009 es necesario renovar los activos fijos existentes y mejorar el sistema de facturación,, así también está previsto la adquisición de un vehículo para repartos, ya que el volumen de ventas aumentaron y necesitamos mayor movilidad para no perder la rapidez con que servimos a nuestros clientes ya que esta es una de nuestras fortalezas.

Está previsto a corto y mediano plazo seguir con la expansión de nuestras ventas en las principales ciudades del país como son Guayaquil, Cuenca, Riobamba y otras provincias, en la actualidad 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

Es importante que a futuro en un corto plazo la empresa aumente el espacio físico de las bodegas, ya que nuestros productos son de mucho volumen y es necesario construir sitios de almacenamiento, que nos permitan disponer a tiempo real de los productos y además que podamos recibir la carga en contenedores que vienen del puerto sin restricción de horario, ya que actualmente estamos arrendando bodegas particulares para la llegada de los contenedores.

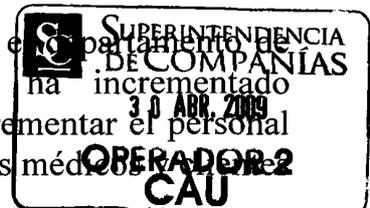
Se recomienda adquirir un monta carga para recibir la mercadería para su correcta manipulación, con esto ganaríamos en rapidez y la mercadería no se estropearía.

Para poder cumplir lo planificado en el año 2009 vamos a necesitar que el banco nos apruebe una línea de crédito de por lo menos de \$ 180.000,00, para viabilizar nuestros planes.

Para el año 2009 hay una nueva legislación para las compras en el sector público, por lo que se propone cambiar las estrategias, si es necesario importar nuevas líneas de productos para este sector, para tal motivo es necesario viajar al extranjero a las diferentes ferias que se realizan en el exterior como son la FIME 2009, Medtrade en Estados Unidos, Hospitalar en Brasil y Médica en Alemania, para contactar nuevas casas y añadir nuevas líneas más competitivas, ya que de lo contrario se corre el riesgo de quedar rezagados en este importante sector del mercado.

También es importante que la empresa continúe con la perspectiva de hacer contactos con el mercado Asiático principalmente con Malaysia, Korea y Taiwan para conseguir nuevos productos, ya que de lo contrario podemos perder un segmento del mercado sobre todo del sector público que gusta de los precios bajos sin hacer hincapié en la calidad.

Se debe contratar a una persona para que colabore en el departamento de importaciones ya que el volumen de estas se ha incrementado considerablemente, también es necesario a futuro incrementar el personal de ventas para dar una mejor cobertura y asistencia a los médicos en general.





**GIMPROMED Cía. Ltda.**

IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES

En el futuro se debe realizar y aplicar un Reglamento de funciones internas que norme las actividades del personal de la empresa.

En conclusión podemos decir que la empresa en los doce años de constituida ha obtenido un enorme prestigio y cuenta con 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

