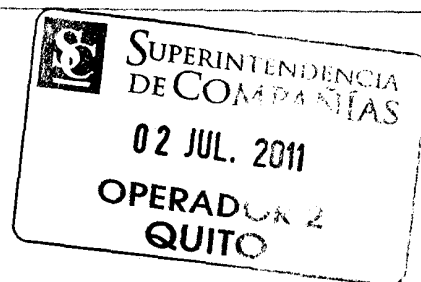


INFORME DE GERENCIA

ADV MEDICAL C.A.



Me complace decir que el año 2010 ha sido un año de crecimiento para ADV Medical; un crecimiento que ha superado el 30% en las ventas totales. Esto ha significado una recuperación importante en el capital de la compañía que se vio afectado en el año 2009, como consecuencia de la recesión económica mundial.

Durante el año 2010, como en los anteriores, las ventas de Ultrasonido de la marca Medison, son las que más han generado ingresos a la empresa, durante este año hicimos un compromiso con Medison para la adquisición de 100 equipos del modelo X6, los mismos que fueron colocados en el mercado sin mayor dificultad. Este negocio constituyó un gran reto para la empresa que hasta el año 2009 no había podido superar la barrera de ventas de 50 equipos. Este negocio significó una muy buena fuente de ingresos en el año citado.

También logramos vender 2 equipos de tomografía de la marca Hitachi, uno en el Hospital de SOLCA de Portoviejo y otro en el Hospital del Seguro Social de Riobamba. En estos negocios hemos tenido que realizar una fuerte inversión debido a que tenemos una seria desventaja en los precios porque la competencia tiene productos de baja calidad pero a precios muy competitivos; a pesar de esto, las máquinas instaladas están funcionando a satisfacción y los usuarios están muy satisfechos con la calidad del producto. Esto permitirá y está sucediendo, que estos clientes nos recomienden para otros centros médicos e inclusive para usuarios privados, para la compra de nuevos equipos. Lamentablemente, los negocios para Resonancia Magnética de Hitachi, que los hemos empezado el año anterior, no se han podido concretar. Sin embargo, se ha hecho toda la gestión necesaria para conseguir negociaciones en el corto plazo. Estamos seguros de la calidad de Hitachi, y creemos que es una muy buena oportunidad para incrementar la cartera de productos de la empresa; confiamos además que en menos de dos años podamos obtener resultados de esta línea de negocios.

En cuanto a Shimadzu, no hemos podido crecer en ventas en este año, pues nuestra competitividad se ha venido a menos como consecuencia del notable incremento en los precios en el precio del Yen. La fábrica ha hecho constantes esfuerzos reduciendo el precio para tratar de mantener la competitividad de sus productos; sin embargo no han sido suficientes pues no hemos logrado alcanzar a la

competencia. Nuestros principales competidores en este segmento han sido los equipos Italianos.

Hemos conseguido un interesante incremento en los negocios con Carestream, a pesar de las grandes dificultades que se presentaron en la relación con esta empresa debido a la existencia de varios distribuidores y a los precios de sus productos que si bien han tratado de ser competitivos en el mercado, no hemos tenido la posibilidad de conseguir mejores oportunidades. Se ha ampliado la base instalada, tenemos más de 5 CRs instalados, tenemos más de 20 impresoras instaladas, y este año 2010 conseguimos ser los únicos representantes certificados por la fábrica.

En cuanto al personal, estamos renovando constantemente y mejorando las capacidades de nuestros empleados, tuvimos que prescindir del Gerente de Operaciones; y en general tuvimos que hacer un cambio casi total de empleados en ADVMedical; estamos tratando de mejorar tanto la estructura como la eficiencia de cada uno de los puestos de trabajo y las contrataciones se han realizado mediante empresas especializadas en el campo. Esperamos llenar lo más pronto posible la vacante que tenemos en el Gerente de Operaciones. También hemos insistido constantemente para que nuestra oficina de Guayaquil incremente el número de vendedores, este proceso está en marcha, y pronto podremos incrementar sensiblemente la producción de nuestra oficina de Guayaquil con la incorporación de más profesionales.

El cambio de contadora significó un serio problema para la empresa, pues los nuevos elementos carecían de la experiencia suficiente en nuestro campo de negocios y tuvimos complicaciones en la presentación de ciertos reportes que significaron la pérdida de al menos 3 oportunidades de negocios; sin embargo de eso el rendimiento general de la empresa no se ha visto afectado mayormente.

En este período nos hemos podido demostrar que podemos incrementar nuestro volumen de negocios. Esperamos que el próximo año continúe el proceso de ordenamiento y estructuración de la empresa, con el fin de mejorar sensiblemente los resultados e incrementar nuestro volumen de ventas.


Ing. Luis Romero Sierra
GERENTE GENERAL
ADV MEDICAL C.A.

