

INFORME DE GERENCIA 2011 A LOS ACCIONISTAS DE ADVMEDICAL C.A.

El año transcurrido ha representado un importante crecimiento en ventas totales en comparación al año inmediato anterior en un 34% en ventas. La participación de nuestra marca más importante como en años anteriores, Samsung Medison, representa un 60.74% de los ingresos percibidos, seguido de Shimadzu con un 12.97%, Hitachi 11.99%, Carestream 8.12% Ecoray 4.17% y otros 2.01%.

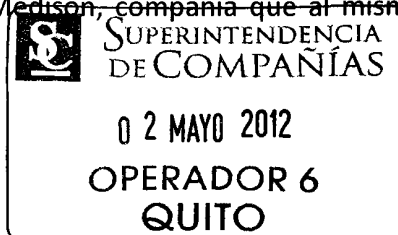
De estas ventas, la composición para el sector privado creció significativamente a un 64% de las ventas totales, mientras el sector público, a pesar de presentar un estado de "Emergencia" decretado a mediados del año, fue apenas un 36% de nuestras ventas totales.

Es importante mencionar que vendimos una Resonancia Magnética de 0.3 Teslas en el IESS de Ambato, un proyecto pensado con el objetivo de reforzar la marca en el país, e instalar un referente para futuros proyectos de Hitachi, pues esto nos servirá para que clientes tanto del sector público como el sector privado ratifiquen la calidad de la misma.

Durante los últimos 3 años, ADVMedical ha venido enfrentando la peor competencia que una empresa comercial podría tener, es decir, la intromisión de distribuidores que comercializan la misma marca que nuestra compañía a precios inferiores, debido a su falta de estructura comercial, pobre calidad en configuraciones de sus equipos y falta de servicio de garantías y posventa.

De acuerdo a los registros de importaciones especialmente en el negocio principal de la compañía (Ultrasonido), ADVMedical se encuentra en el segundo lugar a nivel nacional, siguiendo a Vienatonne y seguido por Ecuador Overseas, esta última con más de 60 años en el mercado. Esto nos da una clara idea del trabajo realizado en los últimos años para competir en este mercado cada vez más creciente.

Desde el punto de vista financiero, la Compañía empezó el año con un propósito claro en mente, sanear la deuda con nuestro proveedor principal, adquirida desde años anteriores. Este objetivo finalmente se alcanzó en el último trimestre del año. El esfuerzo principalmente de flujo de efectivo que afectó prácticamente todo el año a la compañía, se reflejó en una consolidación en las relaciones con Medison, ~~compañía que al mismo~~



tiempo cruzó por un año lleno de reestructuraciones al ser adquirida por la Multinacional Samsung, cambiando así su nombre a Samsung Medison.

La herramienta tradicional para la consecución de ventas, el crédito directo, ha causado otro problema que ha afectado y sigue afectando al flujo de efectivo de la Compañía, razón por la cual se comenzaron negociaciones al inicio de año con dos instituciones financieras importantes en el País, el Banco Internacional y el Banco Pichincha, sin tener los resultados esperados. Este proyecto sigue siendo prioridad para la actual administración que esperamos pueda materializarse durante el 2012.

En lo referente a procesos administrativos, la Compañía ha entrado a una reestructuración profunda de los mismos y fue inspeccionada por el Ministerio de Relaciones Laborales. Consecuencia de esta, hemos emitido un Reglamento Interno y otro Reglamento de Seguridad, exigidos por el Ministerio.

La Administración está seriamente comprometida a implementar 100% las normas NIIF durante el presente año 2012.

En términos generales, el año 2011 dio buenos resultados, trajo cambios estructurales importantes y nos abrió puertas en nuevos proyectos para dar cabida a un futuro prominente.

ADVMedical C.A. mantiene firme su compromiso de ofrecer equipos de imagen de la mejor calidad a precios competitivos.


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

