

Mayo 31 del 2013

INFORME DE GERENCIA 2012 A LOS ACCIONISTAS DE ADVMEDICAL C.A.

El año 2012, en términos generales representó un crecimiento para ADVMedical, tanto en la parte financiera, como en la parte del recurso humano.

En comparación con el año precedente, las ventas se incrementaron en un 46%, principalmente guiadas por la participación de una marca que previamente no tenía una participación significativa, como es el caso de Neusoft que representó el 22% de las ventas totales.

Respecto a la composición de las ventas, Guayaquil incrementó su participación de un 23% en el 2011 a un 29% en el 2012. Este resultado se incrementó a causa de una venta muy importante a fin de año en el sector Público al Hospital Solca de Portoviejo.

Este negocio solo, equivale al 15% de todas las ventas del año, y sobre todo marca un referente con la marca Hitachi en el país y en especial en la Costa. Es importante mencionar que en el 2011 se instaló una Resonancia Magnética de la misma marca en el Hospital IESS de Ambato. Dos negocios importantes que generarán más negocios venideros.

El sector privado incrementó su participación en las ventas totales a un casi 70% frente a un 64% del 2011. Nuevamente Neusoft es el principal actor para este incremento ya que todos los negocios de la marca, que representaron ese 22% se los hicieron a médicos y clínicas privadas.

Este incremento de participación de otras marcas, evidentemente resulta en una reducción de la histórica "dependencia" en la línea de Ultrasonido que bajó a un notable 39%; sin que esto indique que la línea no siga siendo nuestro principal negocio.

En el primer trimestre del año, ADVMedical recibió un reconocimiento por parte de Shimadzu Corporation por ser el primer distribuidor en vender el modelo Flexavision F3 en el mundo. Este equipo se encuentra instalado, funcionando y dando muy buenas referencias, en el Hospital Carlos Andrade Marín.

Respecto al crecimiento administrativo, y de personal, es importante también mencionar que se comenzó el proceso de implementación de un ERP (Enterprise Resource Planning - Planeamiento de Recursos Empresariales), que estará operativo en el 2013, con el fin de tener un mayor control sobre los movimientos en la compañía, administrar mejor la relación con clientes, atención de pedidos, tiempos de entrega, quejas, y sobre todo los reportes contables al día y con herramientas útiles al instante para la toma de decisiones oportuna. Como un esfuerzo adicional, se dotó al personal de ventas, técnico y gerencial, con dispositivos Tablet para que manejen el nuevo sistema desde estos dispositivos, tengan la información al instante y se puedan registrar las novedades con clientes, y así mismo atenderlas con esa premura. Esto es algo que la empresa no lo tenía desde sus inicios.

Se contrató nuevo personal tanto en importaciones como en el área de bodega con el objetivo de mantener un control estricto y al día de los inventarios, reducir gastos de importación y mejorar en lo posible las gestiones de seguimiento y desaduanización de los equipos. Estos cambios han dado los frutos que se esperaban.

En Abril 2012, la empresa cumplió sus 13 años de vida en el mercado ecuatoriano, motivo por el cual la administración decidió hacer por primera vez una reunión de todo el personal a nivel nacional en una hacienda cerca de la capital con el fin de afianzar nexos entre el personal y sobre todo generar esa imagen de solidez y de auto identificación con la empresa que queremos para nuestros empleados. El resultado evaluado ha sido óptimo ya que las relaciones entre personal de Quito y Guayaquil han mejorado sustancialmente. Un equipo de trabajadores unido siempre da buenos resultados.

ADVMedical sigue manteniendo su participación constante en eventos públicos y muestra de ello fue el Congreso de Radiología realizado en Cuenca

en Agosto, donde ADVMedical y Samsung Medison fueron los principales auspiciantes, ofreciendo un coctel de bienvenida a los presentes y demostrando una imagen sólida ante sus clientes.

En la otra cara de la moneda, ADVMedical tuvo que seguir enfrentando el financiamiento directo a clientes, a pesar de que las ventas de contado fueron de un no despreciable 42%. Esto siguió ocasionando problemas de liquidez que han tenido que ir solventándose con el capital de los propios accionistas.

La rotación de personal, especialmente en el área de ventas y el déficit en contratación que ha existido en Guayaquil, el problema de flujo de caja, y la consecución del proyecto del Sistema Administrativo ponen un inicio del 2013 con retos importantes.



Ing. Luis Romero Sierra
GERENTE GENERAL
ADVMEDICAL C.A.