



INFORME DE GERENCIA

AÑO 2008

El año 2008 ha sido uno de los años de más crecimiento de nuestra empresa, hemos consolidado nuestra presencia como uno de los más grandes proveedores de equipos de ultrasonido, hemos logrado aumentar nuestra participación y el mercado de equipos de Rx y ya hemos participado en varias licitaciones para la adquisición de equipos de Tomografía y Resonancia Magnética de la marca Hitachi.

Durante este año, hemos consolidado un cambio radical de nuestra empresa con un cambio casi completo del personal, hemos logrado, especialmente en Quito, renovar nuestro departamento de ventas y casi todo nuestro personal administrativo.

Este año hemos decidido invertir tiempo y esfuerzo para reestructurar la compañía introduciendo el manejo de procesos para cada una de la actividades que realizamos.

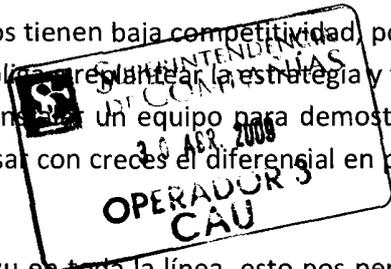
Hemos dedicado una buena cantidad de tiempo para seleccionar el personal, se ha contratando compañías especializadas para que nos provean del personal más entrenado y calificado para las diferentes posiciones, especialmente en el área de ventas hemos hecho una selección muy prolija y los resultados obtenidos son bastante alentadores.

El endeudamiento de la compañía se ha reducido sensiblemente este año y aspiramos que para el año próximo, por lo menos en la región Sierra la deuda se reduzca a menos de la cuarta parte del año anterior.

Este año se ha caracterizado por una gran cantidad de compras de parte del sector Público, pero lamentablemente, la mayor parte de estas han sido de volúmenes extremadamente altos que has superado con creces nuestra capacidad de negociación impidiendo por tanto nuestra participación por el tema de garantías y la falta de soporte de nuestros proveedores, no hemos tenido crédito por parte de Hitachi o Shimadzu. Solamente las compañías que tienen relación directa con la fábrica y han tenido el soporte necesario y han sido capaces de afrontar estos negocios. A más de la alta exigencia, también se han caracterizado, los mencionados negocios, por el alto riesgo y la bajísima rentabilidad de los mismos, es necesario anotar que en algunos

casos, los precios de la competencia son inferiores a nuestros costos. Se debe tener en cuenta que la gran cantidad de equipos que se han instalado, generaran una demanda por reposición en el mediano plazo.

En el área de tomografía podemos ver que nuestros precios tienen baja competitividad, porque al ser equipos japoneses, sus precios son altos; esto nos obliga a replantear la estrategia y tratar de realizar negociaciones específicas con la finalidad de introducir un equipo para demostrar al mercado que la confiabilidad y la calidad pueden compensar con creces el diferencial en precio que tienen nuestros equipos.



En el área de Rx, tuvimos un excelente precio de Shimadzu en toda la línea, esto nos permitió vender cuatro mesas telecomandadas, mereciendo el reconocimiento de parte de la fabrica por este rendimiento que es resaltable entre los distribuidores latinoamericanos.

El continuo crecimiento de la compañía y la política de financiamiento que mantenemos todavía, junto a la falta de financiamiento bancario para la compra de los equipos que comercializamos, sigue complicando nuestro flujo de caja, provocando a su vez retrasos en los tiempos de entrega de los equipos. La situación se complica cuando se realizan negociaciones con instituciones como el IESS en donde le pago inicial es de solo el 30% del valor total, complicando gravemente el flujo de caja de la empresa; sin embargo, hemos tenido que hacerlas pues no podemos cambiar las condiciones impuestas por la institución y debemos aceptarlas o simplemente no participar con el consiguiente perjuicio para nuestra compañía y la reducción de las ventas.

Nuestra política de financiar las ventas, nos ha generado grandes dificultades, pero a mi criterio debe ser mantenida aunque con más restricciones. Si la eliminamos completamente corremos el riesgo de reducir el volumen de ventas a un nivel que podría ser muy peligroso para la supervivencia de la compañía, pero a su vez, las condiciones externas de mercado y los indicadores de la acción del Gobierno Nacional implican un serio riesgo en la recuperación de dinero.

Afortunadamente, aunque con serias dificultades, hemos logrado obtener un limitado financiamiento de parte de Medison, este año hemos obtenido un crédito directo de US\$ 450.000,00, que es un monto bastante interesante, por un periodo de 4 meses, esto es resaltable y nos ha permitido tener un respiro en el tema financiero. Desde luego que con este crédito también existe mayor presión de Medison para incrementar nuestro volumen de ventas.

ADV MEDICAL C. A.

Advanced Medical Imaging del Ecuador C.A.

Durante este año, por decisión del Gobierno, se redujeron los impuestos a la importación de equipos médicos, generando una reducción en los precios de venta que sin duda deberán incrementar el volumen de ventas. Lamentablemente la crisis mundial está reduciendo drásticamente la cantidad de dinero disponible en el mercado y además las decisiones del Gobierno en temas económicos están creando condiciones negativas para la inversión.

Hay que resaltar también que la inclusión de Kodak entre uno de nuestro proveedores nos abre un campo de negocios importante que ya hemos empezado a explotar y que llena un vacío dentro de nuestra línea de productos, considerando que nuestro principal negocio son los equipos de imagen.

En general podemos indicar que el 2008 ha sido un buen año para nuestra compañía pues hemos crecido en el nivel de ventas y hemos avanzado hacia una mejor estructura.



Ing. Luis Romero

Gerente General

