



**INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL  
PERIODO ENERO - DICIEMBRE DEL 2010**

Luego de darles la bienvenida a nuestras nuevas oficinas, permítanme iniciar este informe agradeciendo por su presencia a esta reunión de accionistas de MERCAR CIA. LTDA., que demuestra su preocupación por conocer los problemas y sus éxitos, ratifica su constante apoyo y nos da la oportunidad de compartir con sus inteligentes e importantes opiniones para la mejora diaria de esta su empresa.

La Junta General en marzo del año anterior recomendó la necesidad de trabajar arduamente con miras a lograr el crecimiento y sostenibilidad de la empresa, por lo que me place indicarles que sus disposiciones han sido cumplidas y han sido los lineamientos que han guiado nuestro trabajo diario.

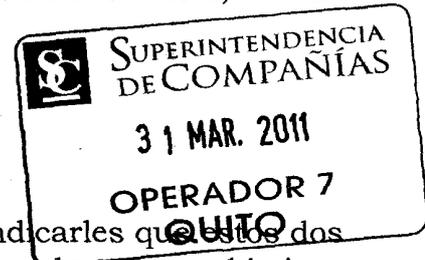
Esta administración se trazó al inicio del 2010 varios objetivos que estaban alineados con las disposiciones de la Junta General, siendo los dos más importantes los siguientes:

- 1.- Mantener nuestra presencia en el mercado y
- 2.- Buscar nuevos mercados.

Ahora, en esta evaluación de fin de año, debo indicarles que los dos objetivos principales han sido cumplidos, y que los otros objetivos complementarios, que sin dejar de ser importantes, son necesarios para la buena marcha de nuestra empresa, también han sido tomados en cuenta, trabajados y hemos tratado de cumplirlos en los mayores porcentajes, buscando siempre el uso eficiente de nuestro recurso tiempo y producción.

Permítanme comentarles en forma muy resumida varios hechos que merecen la pena que ustedes conozcan y que marcan nuestro camino en este mundo empresarial:

El mercado está muy competitivo, habiéndose ampliado de 4 distribuidores que existíamos el año anterior a más de 10, por lo que como ustedes comprenderán, en primer lugar, se vuelve más difícil ganar un concurso, luego los precios de venta se han reducido drásticamente, producto de la lucha por el mercado, llegando a ser ahora un mercado de precios en lugar de un mercado de calidad, por lo que los niveles de ganancia son mínimos, teniendo que presupuestar muy exactamente cada proceso.



Durante el período Enero-Diciembre del 2010 la compañía concretó varios contratos de suministro de medidores de energía eléctrica a diferentes empresas eléctricas del país, cumpliendo con la entrega en el tiempo previsto y con la calidad ofertada.

Como habíamos previsto en nuestra reunión del año anterior, la apertura de oportunidades para ofertar a través del RUP ha sido ventajosa pero generó exactamente una mayor competencia. Una de las propuestas para enfrentar ese incremento de empresas competidoras, es ser muy eficientes en nuestros procesos y abrir nuevas oportunidades de negocio, por lo que debemos fortalecer financieramente a la empresa para soportar la marcha del negocio con utilidades pequeñas y tener la capacidad para cubrir los gastos que ocasionan la incursión en nuevos proyectos.

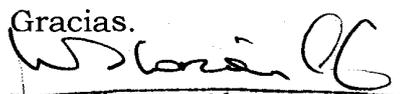
El Balance General y el estado de Pérdidas y Ganancias correspondiente al período enero - diciembre del año 2010 que fueron entregados con anterioridad para conocimiento de ustedes señores accionistas, muestra un resultado positivo. Sin embargo, mucho nos falta por caminar y es ahora cuando debemos poner las bases suficientemente fuertes para llegar muy lejos.

Si hacemos un comparativo con los resultados del año anterior podemos decir que nos hemos mantenido en el mismo nivel, nuestros índices demuestran una saludable situación financiera y creemos que esa estabilidad debe mantenerse por el tiempo.

En este sentido, la estrategia propuesta es continuar apoyando a la empresa, aportar siempre con sus valiosas ideas y sugerencias y ahora, dar su visto bueno para que los recursos generados sirvan para la reinversión en los proyectos en curso y en la búsqueda de nuevas oportunidades, que son estas nuevas oportunidades las que nos permitirán seguir en los siguientes años obteniendo resultados positivos.

Hasta ahora he contado con todo su apoyo y espero seguir siendo merecedor de este sentimiento. Para ello, seguiré dando mi mayor esfuerzo por trabajar día a día con nuestra empresa, por lo que reitero a todos mi personal agradecimiento a la vez que les comprometo a visitar nuestras oficinas, que siempre son valiosas sus apreciaciones y comentarios.

Gracias.



Ing. Vicente Alarcón Ch.

18-marzo-2011