INFORME SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2010, QUE EL GERENTE DE COMERCIAL MERSAL S.A. PRESENTA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS REUNIDA EL 30 DE MARZO DE 2011.

Nuestra empresa, al igual que el empresariado general del país estamos influenciados directa o indirectamente por ciertos parámetros que determinan su salud económica.

Vale la pena analizar el comportamiento de la inflación que en el año 2008 fue del 8.83%, en el año 2009, 4.31% y cerró en el 2010 con 3.33%. Estos valores definitivamente son positivos.

El comportamiento de nuestra moneda con respecto a su estabilidad y la preocupación sobre su permanencia, nos informa las cifras que encontramos en las reservas internacionales de libre disponibilidad (RILD), índice importante para el monitoreo de la salud de la dolarización en el Ecuador. En efecto, estas reservas fueron USD. 4.473 millones en el 2008: bajaron a USD. 3.792 millones en 2009 y 2010 cerró con un monto de USD. 2.622 millones, es decir un 31 % por debajo del año anterior.

Estas son cifras que afectan al comportamiento general económico del país y que directa o indirectamente también marca el comportamiento de toda la actividad empresarial nacional.

Con respecto concretamente a MERSAL, encontramos la diferencia inicial en el monto de ventas de los años 2008, 2009 y 2010, como sigue:

2008 ventas totales USD. 215.879.91 promedio mensual USD. 17.989.99
2009 ventas totales USD. 216.197.42 promedio mensual USD. 18.016.45
2010 ventas totales USD. 312.430.29 promedio mensual USD. 26.035.86

Observamos que entre 2009 y 2008 hay un muy insignificante crecimiento; en cambio el crecimiento del 2010 con respecto al 2009 es de 44.50 %, que significa un incremento acorde con la planificación del año pasado.

La razón principal de este incremento, ha sido definitivamente la comercialización de la nueva línea de equipos que se ha introducido en el mercado.

Muchos años anteriores al 2009 fueron consecutivamente de pérdidas; es apenas en el año 2010 en donde la actividad registra una utilidad. Esto depende del incremento de ventas por la inclusión de equipos y un mejor ordenamiento en los gastos.

En efecto, los gastos generales en los años 2008 , 2009 y 2010, son como sigue:

2008 total gastos generales USD. 99.838.39 porcentaje con respecto a ventas 46.20%
2009 total gastos generales USD. 90.741.62 porcentaje con respecto a ventas 42.00%
2010 total gastos generales USD. 121.655.43 porcentaje con respecto a ventas 38.90%.

Se aprecia que hemos mejorado en la relación gastos versus ventas, pero estamos bastante distantes del porcentaje ideal que estaría en el 18% para considerar un rendimiento optimo de la empresa. Esta aspiración es la que trataremos de alcanzar en un futuro cercano, con lo cual el comportamiento de Mersal será de verdad halagüeño.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
17 NOV. 2011
OPERADOR 2
QUITO

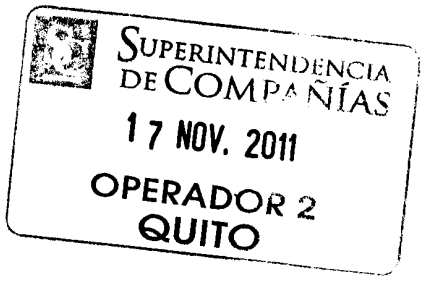
El movimiento comercial de la venta de reactivos de laboratorio no es significativo y personalmente creo que su incremento no representará un factor decisivo en los resultados finales de los próximos años; en cambio, la comercialización de equipos y posiblemente de dispositivos médicos podrán ser los soportes financieros para obtener los resultados que perseguimos.

Al 31 de diciembre del 2010 el programa de incremento en ventas de equipos puede resumirse en lo siguiente:

1. Línea de ecógrafos Kaixin (programa originalmente orientado a las obstetrices), con una venta total de 11 equipos, de Marzo a Diciembre.
2. Ultrasonix, línea de ecógrafos de alta tecnología, con la venta del primer equipo en Diciembre (al poco tiempo de tener la representación) y con una proyección muy interesante, pues en lo que va del año, hemos presentado 13 cotizaciones de esta gama de equipos.
3. CareFusion, línea antigua de equipos de diagnóstico electro neuro fisiológico, con la venta de 2 equipos y 3 proforma presentadas en lo que va del año.

Para una información más próxima de rendimiento de Mersal, vale la pena que los señores accionistas se informen del análisis en el comportamiento de ventas de los meses de Enero, Febrero y Marzo del 2010 y los iguales meses del presente año:

MESES	2010	2011	% INCREM.
Enero	USD. 19.619.90	USD. 25.488.27	29.90%
Febrero	USD. 8.067.54	USD. 22.056.64	173.40%
Marzo	USD. 20.072.92	USD. 33.229.72	65.50%
TOTAL 3 MESES	USD. 47.760.36	USD. 80.774.63	69.10%
PROMEDIO MENSUAL	15.920.12	26.924.88	

Para terminar, quiero dejar constancia de mi agradecimiento para todo el personal de Mersal que ha sido el soporte fundamental para alcanzar los resultados que están a su disposición.

Dr. Héctor Merino S.
Gerente