

INFORME SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2013, QUE EL GERENTE DE COMERCIAL MERSAL S.A. PRESENTA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS REUNIDA EL 30 DE JULIO DEL 2014.

El ejercicio fiscal del 2013, termina en un ámbito de preocupaciones tanto por las medidas económicas que en ese año se dictaron, cuanto por las leyes que se aprobaron y las que se encuentran en trámite en la Asamblea, factores que han abonado para sustentar el temperamento nervioso de las acciones económicas del sector salud.

Haciendo un análisis del movimiento económico de Mersal en el presente año y comparándolo con el ejercicio del año anterior, se puede encontrar en el cuadro que se adjunta el crecimiento que ha tenido el volumen de ventas y es el primero en el que se obtiene una utilidad aunque sea pequeña. La tendencia de crecimiento se dio en los tres sectores: reactivos, insumos y equipos, pero el mayor diferencial correspondió al sector equipos, respondiendo a la tendencia que se quiere implementar.



Los tres segmentos importantes en los que se mueve Mersal y los hechos significativos de cada uno son:

1. DIAGNOSTICO

1.1 La decisión de Monobind Inc. de los EE. UU, Fabricantes de Reactivos de mucha calidad de quienes fuéramos representantes desde más de 15 años y de quienes solicitamos la información necesaria para obtener los Registros Sanitarios desde el 2003, nos sorprendió a fines del 2012 con la decisión de entregar la representación exclusiva en el país a la firma Reactlab de Cuenca, relegándonos durante todo el año pasado a la calidad de distribuidores y no de Representantes, con lo cual los ingresos por la venta de esta línea sufrieron seriamente. Este hecho es tanto más significativo, cuando que Monobind fue la línea 'estrella' en el sector diagnóstico por mucho tiempo.

1.2 Las otras líneas que tenemos en exclusividad que son Teco USA y Chemelex España han sufrido también en forma muy seria por la utilización en muchísimos laboratorios de equipos automatizados que procesan reactivos de la misma casa de los equipos, habiendo reducido en forma importante nuestro mercado.

1.3 Varios.- La experiencia y seriedad de Mersal que se forjó antes de que se produzca el BOOM del comodato, ha hecho que nuestros clientes originales sigan pidiéndonos a nosotros una serie de productos de diagnóstico que solventamos realizando compras locales habiéndose convertido este rubro en uno de significativa importancia que lo mantenemos para cumplir con nuestros clientes y provocar un relleno de ingresos.

1.4 Estos hechos nos llevan a hacer una evaluación más realista de este sector con miras a la planificación de su futuro potencial, que deberá centrarse en nuevas líneas con potencial de competitividad.

2. EQUIPOS

La idea original que ha venido tomando forma desde varios años en Mersal, por las circunstancias descritas en el capítulo anterior, fue generar el desarrollo y crecimiento del sector de equipos médicos. A este efecto hemos tratado de configurar una oferta de equipos de ecografía de relativo bajo costo que pudieran satisfacer la necesidades de la gama de especialistas de la medicina. Desde el año 2012 empezamos a probar el mercado con importaciones de equipos de calidad certificada especialmente de China y hemos llegado a armar nuestra oferta a partir de las marcas: SonoScape, ProMed y Kalkin, cada una de ellas en un rango distinto de tecnología que se complementa para ofrecer una gama completa de equipos. Se mantuvo las líneas clásicas como Nicolet, que por su calidad y a pesar del precio, sigue siendo de importancia para el potencial cliente. Seguimos con la línea de electrocardiogramas Carewell, los equipos láser quirúrgicos de Sunny Optomedics y los videocolposcopios de Fastempo.

3. INSUMOS.

Este sector está integrado por dos líneas básicas: Inmed y CooperSurgical con sus cepillos para toma de muestras de Papanicolaou. Los productos de Inmed son de consumo hospitalario y durante el año que termina no generaron ventas pues todo pasó a través del sistema de "compras públicas", y la Empresa decidió no participar en el mismo por todos los problemas intrínsecos que lo acompañan. La calidad de los cepillos "Cytobrush" nos permitió mantenernos en el mercado con dos clientes, pese a la presencia de productos de menor precio. Este sector se alimenta también de una serie de productos que adquirimos de terceros para ofrecer a nuestros clientes (guantes, jeringas, agujas, ... etc)

VENTAS

Como se mencionó en párrafos anteriores la política de Mersal se ha encaminado a fortalecer el sector de equipos médicos y electro médicos, política que se refleja en el

análisis de los inventarios cuyo cuadro se acompaña y que para diciembre 2013 un valor significativo.

Su introducción en el mercado requeriría forzosamente de consolidar un equipo de ventas, razón por la cual se utilizaron todas las vías y sistemas permisibles para cubrir este campo. Anuncios en la prensa, visitas a corporaciones que tienen bancos de empleo, multitrabajos en internet, lamentablemente debemos reconocer que las cualidades de las aspirantes no satisfacían nuestras aspiraciones, en unos casos y en otros la inestabilidad del personal volvía difícil el armar el equipo en mención, al extremo que al final de 2013 no conseguimos ningún avance; deficiencia que aparentemente estamos consiguiendo resolver en el presente año.

INVENTARIOS

El monto final de Inventarios a diciembre 2013 no es despreciable y garantiza una posibilidad importante de crecimiento si las condiciones para el mismo se dan dentro del nuevo año.



Las proporciones del inventario reflejan la nueva orientación comercial de la Empresa, que tiende a preferenciar el desarrollo del sector equipos como norte para el futuro de Mersal.

NUEVAS LINEAS

A partir de octubre 2013 se presenta la oportunidad de incorporar a nuestras líneas de trabajo la distribución de purificadores para agua Enewa con tecnología Holandesa y que consideramos que puede llegar a constituir un puesto importante y permanente que vale la pena mencionar.

NUEVOS PROSPECTOS.

- Doctor's Program, Italia,
- BMC, China

- Newtech, China – USA.
- GSD, China.

UTILIDADES

En el 2013 ha sido el primer año luego de dos años de pérdida en que la empresa ha logrado obtener una utilidad aunque sea de muy pequeña escala. Después de cumplir nuestras obligaciones de pago de impuestos y de Reparto de Utilidades a los Trabajadores, el saldo es de USD \$1,653.39, que será muy pequeño pero recomiendo que se aplique a Pérdida de años anteriores.



Dr. Héctor Merino S.