

**INFORME SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2015, QUE EL GERENTE DE COMERCIAL MERSAL S.A. PRESENTA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS REUNIDA EL 24 DE MARZO DEL 2016.**

Podríamos decir que el año fiscal 2015 ha sido uno de los más duros en la historia de nuestra Empresa.

Las situaciones externas generadas por las políticas públicas produjeron un estado de recesión en el gremio médico y a nivel nacional, particularmente en aquel sector que es nuestro principal objetivo y nicho de mercado, que reaccionó absteniéndose de realizar cualquier tipo de inversión en nuevo equipamiento o actualización tecnológica.

Esta situación, en los inicios de este nuevo año parecería que tiene una tendencia a debilitarse, debido a la introducción al emprendimiento, sin que ello signifique que podemos tener una idea clara de lo que va a suceder.

Haciendo un análisis del movimiento económico de Mersal en el presente año y comparándolo con el ejercicio del año anterior, vemos hay una caída del monto de ventas totales en el año, que asciende a un 57%, cifra que resulta muy significativa e impactante en el contexto administrativo y dimensión de nuestra Empresa.

Estos resultados, analizados sectorialmente de acuerdo a los distintos grupos de productos, y como se aprecia en el gráfico respectivo, muestran diferentes tendencias para cada uno de los tres grupos básicos:

**Segmento REACTIVOS:** El problema generado por la pérdida de distribución directa de Monobind, se refleja en una caída en las ventas de esta rama en un 66%, tomando en cuenta que el margen de utilidad es bastante menor al ser subdistribuidores, multiplicándose el impacto económico general.

**Segmento INSUMOS:** La tendencia de mantener las cifras en los últimos tres años se vio a la baja en el 2015 con una caída del 34% y en su mayor parte incluye a los productos de "compra local", en los que jugamos un papel de "subdistribuidores", con una mínima ganancia.

**Segmento EQUIPOS:** Siendo el segmento en el que se tenía puestas las expectativas de crecimiento, es el que presenta una caída, la misma que llega a un 43% y que tiene relación directa con los motivos expuestos en los párrafos iniciales.

### COMPARATIVO DE VENTAS Año 2013 - 2014 - 2015



El monto de importaciones comparado con el del año anterior nos muestra que hay una disminución del 57%, que se refleja en la disminución de ventas del año que termina y a pesar de lo cual el monto de inventario se sostiene, hecho que corrobora el tema y la explicación para los resultados descritos para las ventas del segmento de equipos en particular.

El cuadro respectivo muestra muy objetivamente el problema referido:

Analizando comparativamente (por sectores) la conformación del inventario al cierre del ejercicio fiscal 2015, podemos ver que hay una disminución en lo relativo a reactivos, hecho que se explica principalmente porque dejamos de ser "importadores" de Monobind y por lo tanto nuestra necesidad de tener una existencia programada también se redujo. El inventario relativo a equipos, el mismo que alcanza al 95% del monto total del inventario nos indica una inversión realizada para mantener un stock disponible para la venta.



En un análisis de cada sector, podemos puntualizar algunos aspectos particulares, que afectaron o incidieron en el comportamiento de las ventas de cada sector:

#### 1. DIAGNOSTICO

- 1.1 La falta de liquidez y la imposibilidad de realizar importaciones de productos diagnósticos sin registro sanitario, nos impidió probar el mercado en relación a una posible introducción de nuevos reactivos que estuvieran libres del problema monopolístico de los sistemas "cerrados" y los convenios de "comodato".

#### 2. EQUIPOS

- 2.1 La situación generada por las "regulaciones oficiales", nos plantea la necesidad de salir del inventario de equipos ecográficos y mantener las líneas solo para ventas bajo pedido.
- 2.2. Siguen en pie las posibilidades de iniciar un desarrollo en función de nuestras posibilidades de liquidez y demanda, siempre con una base de ventas sobre pedido inicialmente.

### 3. INSUMOS.

Este sector está integrado por una línea básica y múltiples ítems de compra local que sirven para mantener la imagen de servicio con nuestros clientes.

La línea fija CooperSurgical, mostró diferente comportamiento. CooperSurgical con sus cepillos para toma de muestras de Papanicolaou nos permitió mantener las ventas especialmente a Solca, en base a su calidad, pese a la presencia de productos de menor precio.

También, dentro de este sector, debo mencionar a nuestro producto "Enewa" (purificador de agua), que en el presente año, ha ido despegando sus ventas de manera pausada, exigiendo una mayor difusión de la información acerca de los beneficios que ofrece.

### CONCLUSIONES.

El corolario de este corto análisis nos podría hacer pensar en primer término en un "fracaso" de nuestra Empresa en el año 2015, lo cual de alguna manera es cierto, pero por otra parte, debe motivarnos para superar la crisis por la cual está atravesando tanto la Empresa como el País, utilizando todos los elementos aprendidos de esta experiencia negativa y potenciando todos los logros y virtudes desarrollados en este tiempo, particularmente en nuestro capital humano.

No puedo cerrar este informe sin dejar constancia de mi profundo agradecimiento a todas y cada una de las personas que conforman el "equipo MERSAL", por su entrega honesta y decidida para luchar por nuestros objetivos y por la fe que pusieron en cada día de trabajo.

Atentamente,



Dr. Héctor Merino S.  
GERENTE GENERAL