

**INFORME SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2007,  
QUE EL APODERADO GENERAL DE "COMERCIAL MERSAL S.A."  
PRESENTA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS REUNIDA  
EL 29 DE ABRIL DEL 2008**

**Estimados señores accionistas:**

**El año pasado fue el primero del nuevo gobierno que preside el Eco. Rafael Correa, quien ha mantenido el más alto porcentaje de popularidad que algún Presidente haya tenido en el país, lo que, añadido a su carácter impetuoso esta presentando un tipo de gobierno que puede crear serios problemas al país.**

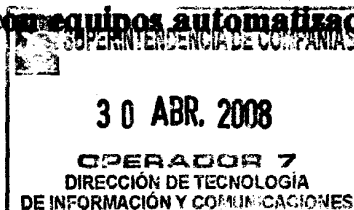
**Los resultados del crecimiento económico (PIB), son preocupantes. En efecto, Ecuador creció en el 2005 al 6%, en el 2006 al 3.9% y el índice del año pasado fue apenas del 2.7%, considerado el más bajo de la región.**

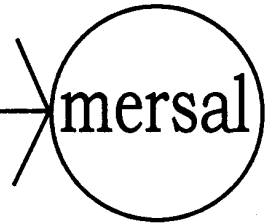
**Otro de los índices preocupantes de este primer año de gobierno es la inflación que en el 2006 fue de 2,87% y el año pasado terminó en el 3.32%. En lo que va del presente año, la inflación de marzo del 2007 cerro en el 1.48%, cifra que no es por cierto halagüena con respecto a la inflación final que arrojará el presente año.**

**La actividad económica del país se ha desarrollado dentro de parámetros que definitivamente no acreditan una seguridad suficiente para recibir las inversiones externas y locales que se esperaban para el presente año.**

**Nuestra empresa no ha estado ajena al impacto de estos índices, pero además ha soportado un periodo de pérdidas que se arrastran desde el 2002 hasta el 2007 con un monto de 141.906,75 y habiendo inclusive liquidado parte de estas perdidas con utilidades no distribuidas y reservas de años anteriores.**

**La causa fundamental de estos resultados radica indiscutiblemente en las políticas de las transnacionales que operan en el campo de nuestra actividad, al haber introducido exitosa y ampliamente en el campo hospitalario el sistema de comodato, con equipos automatizados que**





**trabajan especialmente las pruebas especiales de laboratorio que fueron la base y el soporte del exitoso rendimiento económico de Mersal hasta el año 2002.**

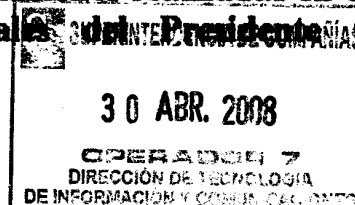
**Este sistema de comodato nos afectó definitivamente provocando los resultados económicos que nuestra empresa ha venido soportando pero eso si confiando en una segura recuperación especialmente gracias al temperamento de nuestro presidente que no ha desmayado en la búsqueda de nuevas representaciones y variantes de productos con el objeto de sostener productivo nuestro negocio.**

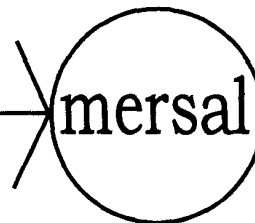
**Otro de los factores que ha afectado al resultado económico de la empresa durante el año 2007 ha sido la devaluación del dólar frente al euro, ya que la importación de los productos que nosotros comercializamos y que vienen de los países europeos bajo el régimen de la Unión Europea factura en euros y nosotros pagamos en dólares, habiendo crecido la cotización del euro de 1.3033 dólares por euro al 1ro de enero del año pasado frente a 1.459 por euro a fines de año, lo que representa un incremento del 12% en los costos de importación de dichos productos y que nosotros no hemos trasladado al consumidor.**

**Otros elementos que también han contribuido al problema económico que nos ha tocado afrontar, es indiscutiblemente el ingreso al mercado de productos de China e India con precios muy difíciles de competir, así como el contrabando que es muy significativo en la línea que nosotros comercializamos.**

**Los resultados económicos del balance que ustedes señores accionistas deberán aprobar u observar, muestran cifras que, aparentemente son preocupantes pero que tienen su contra peso frente a las expectativas optimistas para el presente año y se supone que para los venideros.**

**Por pagar en cuentas a corto plazo, tenemos únicamente aquellas que se registran en las tarjetas de crédito por concepto de diferimiento o préstamos de ventanilla para cubrir las importaciones realizadas en el año, utilizando tarjetas corporativas o personales del Presidente de la**





- 3 -

**Apoderado, ya que los proveedores aceptan solamente Mastercard, Visa o American Express y la empresa tiene como tarjeta corporativa únicamente la de Mastercard, debiendo autorizarse los cargos para pagar facturación a nuestros proveedores, utilizando los cupos personales del Dr. Merino y del Ing. Merino en sus tarjetas Visa y American Express con un monto total de cuentas por pagar a corto plazo que asciende al 31 de Diciembre del año pasado a la cantidad de USD 17.225,63.**

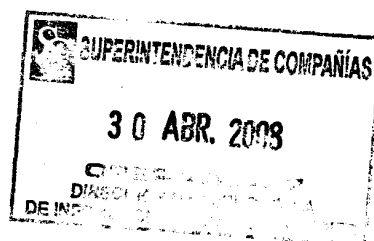
**Las cuentas por pagar a largo plazo ascienden a USD 83.733 que corresponden a préstamos particulares, no bancarios. Estos préstamos se han aceptado para resolver problemas de capital de operación por las circunstancias anotadas ya en párrafos anteriores y con intereses inferiores a los bancarios y prácticamente sin límite de tiempo para el pago, el que deberá cubrirse conforme al crecimiento de la empresa de acuerdo a las nuevas expectativas.**

**En el mes de mayo del año pasado el presidente Dr. Héctor Merino Salvador propuso un proyecto de aumento de capital con participación de terceros fuera del área familiar que constituyo la empresa inicial en Diciembre de 1983.**

**Esta propuesta concebía un aumento de capital estimado de USD 80.000,00 que deberá concretarse a corto plazo por escritura pública, faltando únicamente cumplir ciertos requisitos legales para celebrar la escritura pública correspondiente.**

**A partir del mes de mayo en que se hace esta propuesta, se suscitan sensibles cambios en la marcha de la empresa debido especialmente a la incorporación al mercado de los dispositivos médicos de la fábrica Inmed de Chile, según consta del siguiente comentario:**

**La facturación enero-abril del 2007 fué de USD 49.157,58, con un promedio mensual de USD 12.289,39.**



- 4 -

La facturación de mayo a diciembre del 2007 ya cuando entra Inmed en nuestro mercado, asciende a USD 138.581,60, con un promedio mensual de USD 17.322,60 lo que representa un crecimiento sensible del 40.95%.

Comparamos los meses de enero a marzo del 2007 con enero a marzo del presente año encontramos que la facturación del 2007 fue de USD 33.154,71, contra USD 49.906,75 que es la del primer trimestre del presente año, lo que significa un crecimiento del 50.53%. Estos crecimientos porcentuales anticipan sin lugar a duda que el comportamiento final del presente año tiene índices halagadores.

Si a estas características se añade que la firma Biolight que nosotros representamos nos confirió en el presente año también la representación para Colombia en donde tenemos ya el sub distribuidor que realizó el primer período de prueba, pensamos que pueda incidir en un crecimiento de la Empresa.

Si a esto se suma el Contrato Internacional de Distribución Exclusiva que acabamos de firmar con la firma Italiana Photonlife, con distribución para Ecuador y Colombia con productos involucrados dentro de la línea Termo Estética, podemos asegurar que el comportamiento final del presente año será bastante distinto del que arrojó el balance que se acaba de aprobar.

Debo recalcar además, que en el ejercicio del año anterior se ha cumplido con todas las disposiciones de la Junta General y que la pérdida sufrida en dicho período ya es bastante inferior a la de los años precedentes, gracias a lo que en párrafos anteriores se ha mencionado.

Me resta únicamente agradecer a la Presidencia por su incansable esfuerzo de encontrar nuevas soluciones comerciales a nuestra Empresa, así como para todo el personal que nos acompaña por su singular lealtad, honradez y dedicación al trabajo.

COMERCIAL MERSAL S.A.

Ing. Hector Merino Valencia  
APODERADO GENERAL

