

**INFORME PRESENTADO A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA CIA. ORTOPEDIA SISTEMAS INTEGRALES "ORTOSINT S.A." POR EL SR. GERENTE GENERAL SOBRE EJERCICIO FISCAL 2009.**

**ANTECEDENTES:**

Cumpliendo con las normas legales e internas de la Cia. ORTOSINT S.A., correspondiente al Ejercicio Fiscal 2009, en mi calidad de Gerente General informo.

**I. DESARROLLO:**

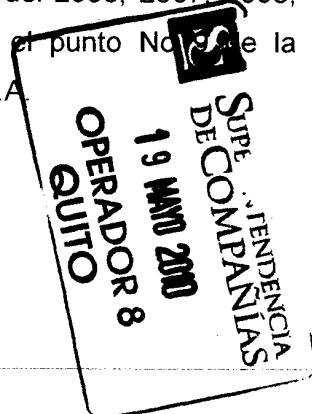
47375

**GESTION COMERCIAL.**

Una de las gestiones realizadas en este año fiscal 2009, ha sido la optimización de recursos, lo que nos ha permitido cumplir con las obligaciones que mantiene la compañía, sin aumentar costos administrativos de remuneración a los actuales colaboradores y no se ha dado paso a la contratación de colaboradores nuevos en la empresa.

En lo que se refiere a proveedores nacionales e internacionales hemos recuperado su confianza, quedando pendiente la negociación con los directivos de ORTHOFIX (Italia) y ORTOSINTESE (Brasil), para obtener nuevamente créditos comerciales directos, mediante el mercadeo continuo, pago de obligaciones anticipadas, representación de las marcas en nuestro país con constante publicidad, comunicación acertada con proveedores y colaboradores externos y el posicionamiento del producto en nuestro mercado local.

En el transcurso del año se trató por algunos medios de entablar comunicación con los directivos de la CIA. TEKNIMED en Francia, acerca de la única cuenta pendiente de pago del año 2005, esto no se ha podido culminar, por asuntos de cambios de la directiva de dicha CIA., quedando pendiente la cancelación, mismos que se encuentran detallados en los Balances del 2006, 2007, 2008, 2009, como cuentas por pagar, que se tratará en el punto No. 3 de la Convocatoria a la Junta General Ordinaria ORTOSINT S.A.



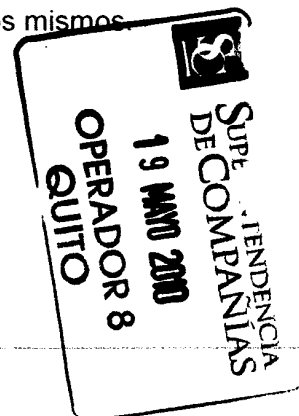
## **GESTION MERCADEO**

A pesar de la gestión en recuperación de mercado, el restablecimiento de la confianza de los médicos especialistas, hospitales reincorporados; la liquidez de la empresa no permite tener cobertura total sobre la demanda, y por esta misma razón la incorporación de nuevos representantes de ventas ha sido imposible, la gestión del recurso humano en ventas y administración ha sido sobre-utilizada, no se cuenta con material e instrumental necesarios para cubrir la demanda, siendo necesario satisfacer el déficit con productos de la competencia con el objetivo de satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

La conformación de nuevas casas comerciales, y el constante incremento de la competencia desleal, hace necesario la incorporación de nuevas estrategias, una de ellas adoptada por la empresa ha sido la atención personalizada que brindamos a Instituciones Públicas y Privadas a nivel nacional ( región Oriental y región Austral del país), esto ha permitido incrementar clientes a la CIA, ha consolidado la confianza por parte del personal médico, que ven en nuestros servicios productos calidad y eficiencia, de la misma manera se ha ampliado la cartera de clientes, lo que nos ha permitido cumplir obligaciones económicas a tiempo.

## **GESTION TALENTO HUMANO**

Como cada año, se ha invertido en la capacitación al personal de RR.HH. de la CIA, necesidad fundamental para brindar un servicio de calidad y calidez a los clientes, además dentro de nuestros colaboradores externos que por su trabajo frecuente con la empresa, se les ha patrocinado como todos los años actualizaciones en Traumatología en algunos congresos, logrando el compromiso y fidelidad de ellos hacia la empresa, el involucramiento directo con nuestros productos y el posicionamiento en el mercado de los mismos.



## **GESTION FINANCIERA**

No hemos podido cumplir con el objetivo de la incorporación de nuevos productos en líneas médicas de alta precisión para mantener la competitividad en el mercado por falta de capital, pero se mantiene esta iniciativa para el año 2010, gestionando con instituciones financieras créditos comerciales que ayuden a capitalizar la empresa.

Los objetivos de reinversión no se han concretado por varias circunstancias tales como requisitos que no se han podido concretar.

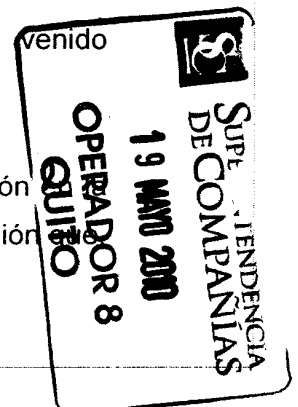
Debo indicar que la empresa mantiene una cuenta pendiente con el Municipio del DM., de Quito por concepto de Patente Municipal, esta obligación es la única cuenta que queda pendiente, siendo necesaria su renegociación por el exagerado cobro anual de dicha patente.

Además se continua con el arrendamiento de la oficina que ocupaba la bodega de ORTOSINT S.A., con este aporte se ha podido cumplir con algunos de los requerimientos mensuales de la compañía.

Es relevante mencionar que en este año se realizó la Intervención por parte de la SIC., mediante la presencia del Sr. Ecom. Diego Concha, labor que ha sido de mucha utilidad para aclarar varios puntos que para la Sra. Accionista Irene Arcentales, estaban en tela de duda, proceso que hasta la actualidad ha sido favorable para esta gerencia, pues dentro de los puntos mas relevantes se puede citar la depuración de los balances del los años 2006, 2007, 2008 y poder aclarar las acusaciones que se han hecho a mi administración y a mi persona ante la SIC, a pesar de que la anterior administración no entregó a la empresa la documentación contable perteneciente a la compañía, el resultado obtenido ratifica la seriedad y la transparencia con que se ha venido trabajando en este período administrativo.

Dejo mi constancia del agradecimiento a dicha Institución por su gestión Compañía que dirijo, pues se ha dejado saneado cualquier falla u omisión

ORIGINAL ORTOSINT S.A.  
COPIAS SIC. ACCIONISTAS



por desconocimiento y por falta de información que la empresa soportó a causa de la anterior administración haya incurrido.

El 18 de Septiembre del 2009, la compañía fue notificada, con oficio de Exhibición Documental RNO-CVROEOC09-00275, para comparecer al área de facturación de Servicio de Rentas Internas, la compañía entregó toda la documentación requerida, llegando a la conclusión de que las copias originales de las facturas con número de serie 001-001 desde 0013701 hasta la 14400, se encuentran emitidas en forma regular y correcta, como consta en el documento emitido por el SRI No RNO-CVRAEOC09-199.

## OTROS ASPECTOS

Para continuar con el proceso de cumplimiento de la normativa de la SIC, se convoca a la Junta General de Accionistas de ORTOSINT S.A., para convalidar y aprobar los Balances de los ejercicios económicos 2006, 2007, 2008, y la aprobación del ejercicio económico del 2009, motivo por el cual la convocatoria a este llamado incluye, informes de los años mencionados, lo cual fue observado por la SIC, en el informe presentado con fecha 28 de Agosto del 2009.

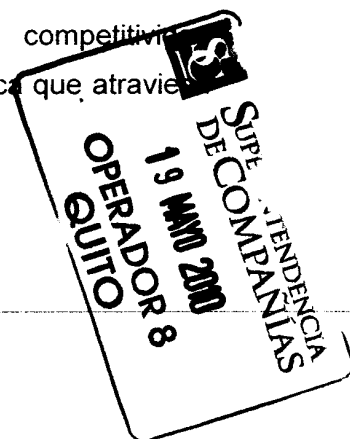
## II. PROYECCION 2010

Con el fin de solucionar la gestión de mercadeo, se necesita el financiamiento para capital de trabajo e inventario, este financiamiento será gestionado de acuerdo a las condiciones y tiempos impuestos por las entidades financieras que faciliten dicho crédito y así poder para cubrir el mercado insatisfecho.

Continuar con las políticas de mercado tales como:

- Evitar reajustes drásticos de precios para lograr competitividad económica en el mercado, a pesar de la crisis económica que atraviesa nuestro país.

ORIGINAL: ORTOSINT S.A.  
COPIAS: SIC, ACCIONISTAS



- Ampliar nuestra cobertura en el Sur del país, aprovechando de los colaboradores de la Región del AUSTRO, contactar hospitales de las provincias de Loja y El Oro, brindando atención personalizada, precios competitivos y productos de calidad consolidados por los 18 años que la compañía lleva posicionada en el mercado.
- Incorporar a la empresa en el portal de Contratación Pública, para conseguir licitaciones con el estado garantizaría un costo beneficio a la empresa con la renovación e incremento del stock de productos.
- Continuar con la estrategia de las capacitaciones a los colaboradores internos y externos, esto con el objetivo de lograr la fidelidad y compromiso con la empresa.
- Incrementar clientes potenciales a la lista de colaboradores externos, mediante la incorporación de RRHH calificado para cubrir el mercado local.

### III. CONCLUSIONES

La iliquidez que presenta la compañía hoy en día es el resultado de equivocadas decisiones e intereses personales de la anterior administración, reflejados en los Balances, y las obligaciones con entidades públicas y privadas informadas y documentadas anteriormente.

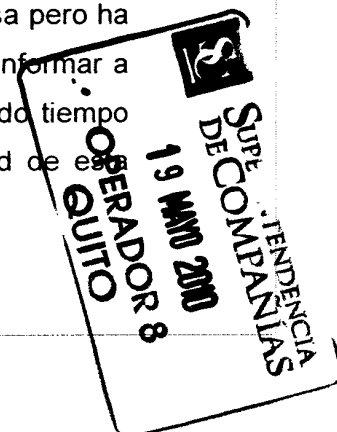
Falta de capital de trabajo pues la empresa ha cubierto casi en su totalidad obligaciones dejadas en la administración anterior.

Mercado insatisfecho por falta de equipo e insumos y recurso humano.

Flote por Recuperación de mercado; mediado con fidelidad y compromiso.

La presencia del SRI-SIC ha sido de mucho beneficio para la empresa pero ha quitado tiempo en las funciones de venta, pues el compromiso de informar a estos órganos de control con la veracidad que caracteriza, ha restado tiempo para la productividad, pues las ventas también son responsabilidad de esa persona.

ORIGINAL: ORTOSINT S.A.  
COPIAS: SIC, ACCIONISTAS



Luego de todos los inconvenientes por los que ha atravesado la CIA, se ha logrado mantener la estabilidad financiera, como lo detalla el Balance 2009 presentado a esta Junta.

#### IV. RECOMENDACIONES.

1. Incremento de capital mediante el financiamiento con alguna entidad financiera para evitar el estancamiento de la empresa.
2. Establecer procedimientos de comisión de ventas, para lograr fortalecer e incentivar la fuerza de venta.
3. Solucionar los aspectos legales de la empresa, de una manera concensuada y razonable, para el bienestar integral de cada una de las personas que conforman la CIA. ORTOSINT S.A.

*Con el deber cumplido y con objetivos planteados para la mejora y crecimiento de esta empresa mis agradecimientos.*

**Atentamente:**



**JUAN MANUEL VILLACORTE F.**  
**GERENTE GENERAL.**

ORIGINAL: ORTOSINT S.A.  
COPIAS: SIC: ACCIONISTAS

