

Quito, 6 de Abril del 2010

**INFORME DE GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA  
DE SOCIOS DE "SINERCOM CIA. LTDA."**

En cumplimiento de las disposiciones Legales y Estatutarias, a continuación me permito poner en conocimiento de ustedes el Informe de la Gerencia General respecto de las Actividades desarrolladas en el ejercicio económico del 1 de enero al 31 de diciembre del 2009.

**ANTECEDENTES:**

**- ASPECTO LEGAL**

SINERCOM CIA. LTDA., en mayo del 2010, cumple 18 años de vida empresarial.

**- CAPITAL SOCIAL**

El capital suscrito y pagado de la Compañía es de USD 20.000,00

**- RESULTADOS FINANCIEROS**

1. TOTAL INGRESOS	USD	235.158,08
2. COSTOS DE VENTAS	USD	85.982,50
3. UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	USD	149.265,58
4. EGRESOS :		
Gastos operacionales	USD	136.007,19
5. UTILIDAD BRUTA DEL PERIODO	USD	13.258,39
6. PATRIMONIO NETO TOTAL	USD	61.847,65





## COMERCIALIZACION Y VENTAS

Sinercom, en el año 2009 comercializó en instituciones de salud del sector público como privado, en las ciudades de Quito, Guayaquil, Riobamba, Esmeraldas e Ibarra, con productos de la línea de implantes de titanio para osteosíntesis en fijación rígida para cirugías cráneo-orbitofaciales por un valor de \$235.158.08.

De dichas ventas, mayoritariamente correspondieron a los productos de la línea comercial Normed, con un 97.11%, seguido de los productos de la marca Leibinger, con un 1.73 %; mientras que el 1.16 % restante estuvieron relacionadas con las marcas Jeil y Biosep del stock existente en la Compañía.

## RESULTADOS

En términos de producción se obtuvieron ingresos totales por USD 235.158.08 de los cuales USD 85.892,50 correspondieron al COSTO DE VENTAS, equivalentes al 36.53%; obteniéndose una UTILIDAD BRUTA EN VENTAS de USD 149.265,58, que deducidos los Gastos Operacionales por USD 136.00,19, arroja una UTILIDAD antes de impuestos y participaciones de trabajadores, de USD 13.258,39.

Con el objeto de mantener completo el instrumental quirúrgico que forman parte de los sets de préstamos para las cirugías cráneo-orbitofaciales, se importó de la firma ALLGAIR de Alemania, algunos destornilladores con sistema sujeta tornillos para tornillos de 2.0 y 1.7 mm de diámetro.

Desafortunadamente estos instrumentos resultaron de muy mala calidad, sin poder ser utilizados, por lo que se decidió dar de baja del inventario, por un valor de \$3.070,21, que afectó en la cuenta de resultados.

## SITUACION FINANCIERA

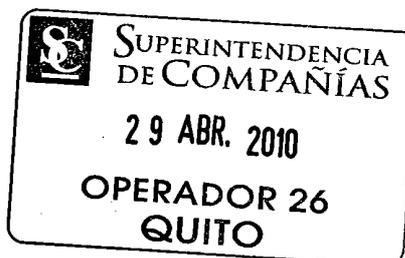
Al finalizar el ejercicio económico del año 2009, el total del PATRIMONIO NETO es de USD 61.847,65.

Con los valores descritos anteriormente, el ACTIVO TOTAL alcanzó el valor de USD 158.425,73 siendo el mayor rubro el de la Partida de Inventarios (existencia de mercadería) con un valor de USD 76.586,47 equivalente al 48.34 % de dichos activos.

## UTILIDAD NETA

La utilidad del período de USD. 13.258,39, luego de deducidas la participación del 15% de los trabajadores (USD 1.908,76); del 25% del Impuesto a la Renta (USD 4.585,06), y el 5% de Reserva Legal (US\$ 563.48) queda a disposición de los accionistas de la Compañía un Utilidad Neta de USD 6.121,09.

Esta Gerencia se permite plantear a la Junta General Ordinaria su decisión sobre los siguientes aspectos:





- a) Dejar en Reserva Facultativa,
- b) Reparto de dichas utilidades.

### APRECIACION DEL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2009

En el ejercicio económico del año 2009, Sinercom obtuvo ingresos inferiores a los alcanzados en el año 2008, esto es, \$29.053,29 menos, equivalente al 12.35%, de las ventas del 2009.

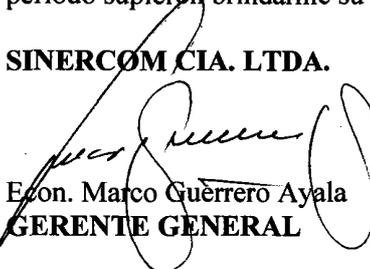
La disminución en los resultados se vio reflejada por las siguientes consideraciones:

- a) La insuficiente participación en el mercado del Austro y en particular en la ciudad de Cuenca, pues Sinercom no contó con Representantes de Ventas a raíz del fracaso con la Abogada Karina Rodas.  
Este mercado para la empresa representó en años anteriores un 10% en promedio de las ventas totales.
- b) En el año 2009, la empresa no intervino como tampoco existieron invitaciones a través del Portal de Compras Públicas, para la venta de instrumental y equipo médico en las líneas que comercializamos, que a diferencia del año 2008, Sinercom suscribió sendos contratos por un valor de \$ 34.163,45.
- c) A inicios del ejercicio examinado, nuestro principal nicho de ventas en el Hospital "Luis Vernaza", de la ciudad de Guayaquil, se vio afectada por la penetración desleal en este sector de la empresa "MEDICAL IMPLANT", cuyos productos de origen brasilero ofrecían con precios dumping.  
Esta situación originó que ante las autoridades de esa Unidad Médica, el reclamo de SINERCOM con el apoyo de profesionales usuarios de ese Hospital, por lo que se consiguió que mediante un concurso de precios se determine la firma proveedora que más ventajas ofrezca a esa Casa de Salud. Para este fin Sinercom tuvo que sacrificar con un 10% de rebaja en los precios de los que se encontraban vigentes, con el objeto de asegurarse mercado.

Por otro lado debo mencionar que en el mes de Septiembre del año 2009, la empresa adquirió 3 equipos quirúrgicos completos (consola, perforador, sierras sagitales, oscilantes y reciprocantes), de medio uso, de la marca STRYKER, para cirugías maxilofaciales, circunstancia que le permitirá a la compañía brindar una atención más profesional, con equipos de última generación y que garanticen procedimientos quirúrgicos delicados.

Concluyo el presente informe agradeciendo al personal de la Empresa, que durante este período supieron brindarme su ayuda y colaboración.

SINERCOM CÍA. LTDA.

  
Econ. Marco Guerrero Ayala  
GERENTE GENERAL

