



**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 2006.

**ANTECEDENTES:**

- **ASPECTO LEGAL**  
SINERCOM CIA. LTDA., en mayo del 2007, cumple quince años de vida empresarial.

- **CAPITAL SOCIAL**  
El capital suscrito y pagado de la Compañía es de USD 20.000,00

- **RESULTADOS FINANCIEROS**

1. VENTAS		
Ventas efectivas año 2006	USD	214.813,32
INGRESOS TOTALES		214.813,32
2. COSTOS DE VENTAS	USD	95.639,36
3. UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	USD	119.173,96
4. EGRESOS		
EGRESOS EFECTIVOS		
Gastos Administrativos	USD	44.107,39
Gastos en Ventas		46.450,61
Gastos no operacionales		8.768,43
5. UTILIDAD DEL PERIODO	USD	19.847,53
6. PATRIMONIO NETO	USD	56.198,74

**COMERCIALIZACION Y VENTAS**

Sinercom en el año 2006 comercializó en instituciones de salud del sector público como privado, fundamentalmente en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca, con productos de la líneas Normed, Jeil, Leibinger y De Soutter Medical implantes de titanio para osteosíntesis en fijación rígida para cirugías cráneo-órbito maxilofaciales y pequeños fragmentos en mano, e instrumental médico quirúrgico para las especialidades de : Cirugía Maxilofacial, Neurocirugía y Plástica, por un monto de USD 214.813,32 con una participación del 95.47 % con relación a la ventas estimadas en ese período.



De dichas ventas, mayoritariamente correspondieron a los productos de la línea comercial de Normed, con un 85.50 %, seguido de los productos de la marca Jeil, con un 12.43 %; mientras que el 2.07 % restante estuvieron relacionadas con ventas del stock existente de instrumental e implantes de Leibinger y de De Souter Medical.

De otro lado las ventas de implantes de titanio para osteosíntesis en fijación rígida crecieron en el 27.73 % con relación a las del año 2005.

### **RESULTADOS**

En términos de producción se obtuvieron ingresos totales por USD 214.813,32 de los cuales USD 95.639,36 correspondieron al COSTO DE VENTAS, equivalentes al 44.52%; obteniéndose una UTILIDAD BRUTA EN VENTAS de USD 119.173,96 que deducidos los Gastos Operacionales por USD 99.326,43 arroja una UTILIDAD antes de impuestos y participaciones de trabajadores, de USD 19.847,53.

### **SITUACION FINANCIERA**

Al finalizar el ejercicio económico del año 2006, el total del PATRIMONIO NETO ascendió a USD 56.198,74.

Con los valores descritos anteriormente, el Activo total alcanza el valor de USD 144.508,15 siendo el mayor rubro el de la Partida de Inventarios (existencia de mercadería) con un valor de USD 84.081,32 equivalente al 58.18 % de dichos activos.

### **UTILIDAD NETA**

La utilidad del período de USD. 19.847,43, luego de deducidas la participación del 15% de los trabajadores (USD 2.977,13); del Impuesto a la Renta (USD 3.877,55); amortización por pérdidas en ejercicios anteriores (USD 1.740,87); y, los gastos no deducibles en el país ( USD 380,66) quedando a disposición de los accionistas de la Compañía una utilidad neta de USD 10.871,32, esta Gerencia se permite plantear a la Junta General Ordinaria su decisión sobre los siguientes aspectos:

- a) Dejar en Reserva Facultativa, luego de deducida la Reserva Legal; y,
- b) Reparto de dichas utilidades.

### **APRECIACION DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2006**

Las características y secuelas de la crisis económica del país, se vieron también afectadas en el año 2006, con disminuciones en los presupuestos de inversiones en las unidades médicas públicas y privadas, circunstancia que contribuyó a que la Empresa no cumpla con la meta del Presupuesto de Ventas del 2006.

La revalorización del Euro del cual dependen nuestras importaciones, nos han puesto en desventaja por lo menos en un 25% con relación a otros productos similares que se comercializan en el mercado local y que no corresponden a la Comunidad Europea, situación adicional para que no se haya cumplido las expectativas de ventas, puesto que las unidades médicas, buscan productos, por lo general, con precios bajos sin importar la calidad de los mismos.

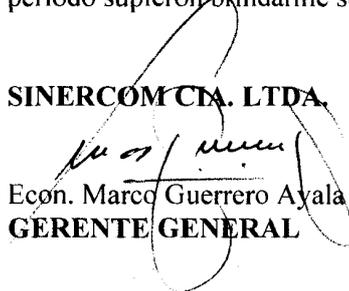


**SINERCOM** CÍA. LTDA.

Pag. Tres

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**