

**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 2007.

ANTECEDENTES:

- ASPECTO LEGAL

SINERCOM CIA. LTDA., en mayo del 2008, cumple dieciséis 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 2007	USD	241.384,06
Otros Ingresos		903,02

INGRESOS TOTALES	USD	242.287,08
2. COSTOS DE VENTAS	USD	90.443,53
3. UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	USD	151.843,55
4. EGRESOS :		
Gastos operacionales	USD	112.438,48
5. UTILIDAD DEL PERIODO	USD	39.405,07
6. PATRIMONIO TOTAL	USD	47.447,84

COMERCIALIZACION Y VENTAS

Sinercom en el año 2007 comercializó en instituciones de salud del sector público como privado, en las ciudades de Quito, Guayaquil, Cuenca, Esmeraldas e Ibarra, con productos de la líneas Normed, Jeil, De Soutter Medical y Leibinger implantes de titanio para osteosíntesis en fijación rígida para cirugías cráneo-órbita maxilofaciales y pequeños fragmentos en mano e instrumental médico quirúrgico para las especialidades de : Cirugía Maxilofacial, Neurocirugía y Plástica, por un monto de USD 241.384,06 con una participación del 112.27 % 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 89.34 %, seguido de los productos de la marca Jeil, con un 7.04 %; mientras que el 3.62 % restante estuvieron relacionadas con ventas de equipo de De Soutter Medical e instrumental de Leibinger.

De otro lado las ventas de implantes de titanio para osteosíntesis en fijación rígida crecieron en el 17.41 % con relación a las del año 2006.

RESULTADOS

En términos de producción se obtuvieron ingresos totales por USD 242.287,08 de los cuales USD 90.443,53 correspondieron al COSTO DE VENTAS, equivalentes al 37.33%; obteniéndose una UTILIDAD BRUTA EN VENTAS de USD 151.843,55 que deducidos los Gastos Operacionales por USD 112.438,48 arroja una UTILIDAD antes de impuestos y participaciones de trabajadores, de USD 39.405,07.

SITUACION FINANCIERA

Al finalizar el ejercicio económico del año 2007, el total del PATRIMONIO ascendió a USD 47.447.84.

Con los valores descritos anteriormente, el Activo total alcanza el valor de USD 136.083,02 siendo el mayor rubro el de la Partida de Inventarios (existencia de mercadería) con un valor de USD 75.537,11 equivalente al 55,51 % de dichos activos.

UTILIDAD NETA

La utilidad del período de USD. 39.405,07 luego de deducidas la participación del 15% de los trabajadores (USD 5.910,76); del 25% del Impuesto a la Renta (USD 8.046,47); amortización por pérdidas en ejercicios anteriores (USD 1.308,44); y, el 5% de la Reserva Legal (USD 1.272,40), queda a disposición de los accionistas de la Compañía un Utilidad Neta de USD 22.867,00. 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 2007

Las 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, circunstancia que no ha permitido penetrar en el mercado para la venta de instrumental y equipo médico quirúrgico, puesto que las unidades médicas, buscan por lo general, productos con precios bajos sin importarles la calidad de los mismos.

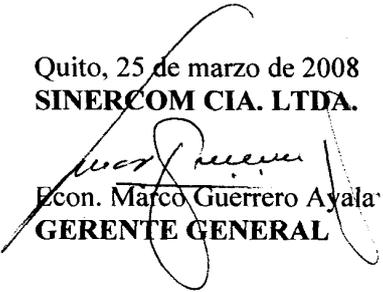
Al finalizar el mes de noviembre del 2007, la Empresa sufrió la pérdida de la importación de la mercadería de implantes de titanio enviada por Normed de Alemania, correspondiente a la Factura Comercial No. 223016 del 22 de noviembre del 2007, por Euros 9.794,06, puesto que por un error Panalpina envió a Lima-Perú y posteriormente trasportaba a esta ciudad, con la pérdida del 84.46% de sus materiales.

Esta situación, por la falta de stock de materiales, se vio reflejada en una disminución en las ventas del mes de diciembre y con repercusiones para el trimestre del 2008, ya que en la fábrica de Normed se encontraban agotados y con tiempos de entrega prolongados de tornillos de titanio de 1.7 y 2.0 mm. de diámetro en las diferentes presentaciones.

Afortunadamente Interoceánica C.A. de Seguros y Reaseguros cubrió su totalidad el valor de la Póliza de Transporte; sin embargo, Sinercom tuvo que afrontar el daño emergente y el lucro cesante correspondiente.

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

Quito, 25 de marzo de 2008
SINERCOM CIA. LTDA.


Econ. Marco Guerrero Ayala
GERENTE GENERAL