



Quito, 21 de marzo del 2012

Señores.  
ACCIONISTAS DE CORPORACION SINALVI CIA. LTDA.  
Presente.

De mi consideración:

Al finalizar el año económico del 2011, me es grato llevar a su conocimiento el Informe de Gerencia de la Empresa CORPORACION SINALVI CIA. LTDA., con respecto al desarrollo de las actividades realizadas sean de carácter administrativas y Financieras.

#### ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

La empresa CORPORACION SINALVI CIA. LTDA, durante el año 2011 se ha mantenido en el mercado en un proceso de trabajo diario con el fin de competir con el producto que ofrecemos las empresas inmobiliarias, para lo cual hemos realizado un proceso de difusión de publicidad y mercadeo con respecto a los proyectos que tenemos, en la parte administrativo se ha incrementado una persona en relación con el personal que terminamos el año 2010, nuestro objetivo principal en el año 2012 es mejorar las ventas a base de incrementar un nuevo proyecto que permita a la empresa retomar su rumbo de crecimiento.

#### VENTAS.-

La empresa a conseguido ingresar y mantenerse en el mercado con la ayuda de nuestros proyectos, para el año 2012, se buscará mantener e incrementar los clientes con una política de mercadeo adecuada en la cual se ofrecerán: proyectos de urbanización accesibles para las personas de escasos recursos económicos, ofreciendo precios competitivos, etc.

#### PROYECCIONES PARA EL AÑO 2012.

Se buscará ampliar el mercado con la cobertura a clientes que se encuentran dentro del sector público y del sector privado en general.

Nos proyectaremos con el fin de ejecutar una nueva planificación y proyecciones de venta que nos permita subsistir, y de esta manera facilitar el contacto entre el cliente y



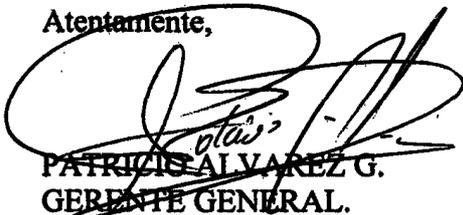
nuestra empresa, tenemos proyectado invertir en nuevos proyectos de urbanizaciones en lugares estratégicos.

Se reforzará la comercialización, utilizando para ello incentivos dirigidos al personal de ventas y a los clientes.

Para el año 2012, se estima que buscaremos la expansión de la empresa hacia nuevos mercados, utilizando técnicas de ventas innovadoras con el ofrecimiento de los proyectos de urbanización de calidad y que no se encuentren usualmente en el mercado.

Es de suma importancia mantener un control sobre la cartera que mantiene los clientes actuales de la empresa, por lo que se toma la decisión para el año 2012 de incrementar personal y crear un departamento de cobranzas a fin de recuperar la cartera vencida, y ayudar a la liquides de la empresa.

Atentamente,



PATRICIA ALVAREZ G.  
GERENTE GENERAL.

