

INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA "SINERGY for BUSINESS, SINERGIA EMPRESARIAL CIA. LTDA." PERÍODO 2009.

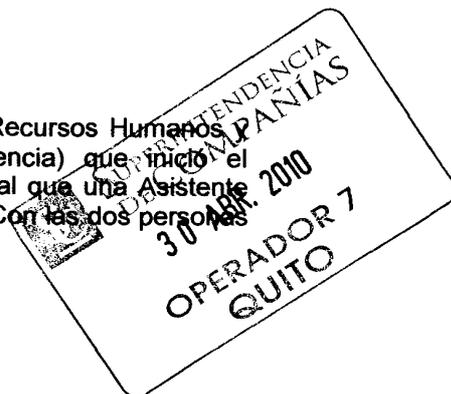
De conformidad con lo dispuesto en el Reglamento para la Presentación de los Informes Anuales de los Administradores a las Juntas Generales, dictado por el Superintendente de Compañías mediante resolución No. 92-1-4-3-0013 (R.O. N° 44 de 13 de Octubre de 1992) y también lo establecido en la Resolución N° 04.Q.15.001 publicada en el R. O. N° 289 de 10 de marzo del 2004; me permito llevar a su conocimiento, el siguiente informe de actividades, desarrolladas durante el ejercicio económico 2009, sin embargo de que mi calidad de Gerente General se genera por encargo del titular mediante documento del 30 de marzo de 2009 :

1. ANTECEDENTES:

- La Compañía SERVENFYR CIA. LTDA. se constituyó el 12 de julio del 2006 en la Notaría Cuarta del Cantón Quito y se inscribió en el Registro Mercantil el 2 de octubre de 2006, con el número 2616. La última reforma de los Estatutos para el cambio de razón social a SINERGY for BUSINESS, SINERGIA EMPRESARIAL CIA. LTDA., se hizo el 18 de junio de 2008 ante el Notario Quinto del Cantón Quito, siendo inscrita en el Registro Mercantil el 19 de septiembre de 2008 con el número 3387.
- Según la reforma de Estatutos citada en el párrafo anterior, la compañía SINERGY for BUSINESS, SINERGIA EMPRESARIAL CIA. LTDA. tiene por objeto social dedicarse a las siguientes actividades: Provisión de servicios técnicos relacionados con Selección de Personal, Evaluación de Desempeño, Capacitación, Análisis de Clima Laboral, Alineación y Administración de Competencias, Estructuras Salariales, Administración de Nómina; es decir, la administración de todos los subsistemas de Recursos Humanos de otras empresas; además, dará asesoramiento y gestión en materia laboral, de administración de documentos, manejo económico, de contabilidad, de mantenimiento de hardware y software, de seguridad industrial y salud, de controles administrativos, de procesos y calidad; en fin de todas aquellas actividades que sin ser el núcleo del negocio, son necesarias para el normal desarrollo de otra persona natural o jurídica. Para el mejor cumplimiento del objeto social, la compañía podrá fusionarse o hacer alianzas con cualquier otra persona natural o jurídica, nacional o extranjera, contratar servicios de terceros, podrá intervenir en licitaciones y concursos en general y ejercerá cualquier acto o contrato establecido en la ley, siempre que se relacione con su objeto social.
- Los trámites para poder operar legalmente, concluyeron con la modificación del RUC, el 24 de septiembre de 2008.

2. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:

Para poder ingresar en el mercado de los servicios de Recursos Humanos Consultoría, se contrató una Vendedora (Mónica Valencia) que inició el despliegue de sus actividades desde el 1 de abril, al igual que una Asistente (María Fernanda Almeida) que comenzó el 23 de marzo. Con las dos personas



más el personal Ejecutivo y de Administración, se hicieron presentaciones mediante documento, de manera personal y utilizando el mailing, en una cantidad que sobrepasa las 500.

Lamentablemente, la Vendedora tuvo que enfrentar una calamidad doméstica grave y se retiró luego de 2 meses de haber hecho el trabajo de presentación y contactos, sin que hasta ese momento se haya constituido en un aporte para la empresa.

Se hicieron intentos para incursionar en otras ramas como la Calidad y la Seguridad Industrial, mediante alianzas con profesionales preparados y experimentados en esas áreas, pero no se tuvo respuesta del mercado.

En un afán por tratar de incursionar en otros mercados en los que otras empresas ecuatorianas ya habían tenido éxito, el Presidente de la empresa se desplazó a Lima – Perú, en donde hizo un análisis de la situación laboral, legal, impositiva y mantuvo reuniones con importantes empresas del sector industrial petrolero y minero, resultado que fue expuesto a la Administración. La implementación del proyecto requeriría de una inversión considerable, siendo lo ideal tratar de anclar el desplazamiento a acuerdos previos con empresas ecuatorianas, para asegurar al menos los costos fijos que demandaría el proyecto.

Esta empresa también sufrió un impacto que estamos convencidos se debió al ambiente político de desconfianza del sector empresarial en las medidas gubernamentales. Este aspecto nos fue manifestado por las personas encargadas de la administración de RRHH y/o Capacitación cuando fueron cancelados varios eventos de capacitación previamente aprobados.

En el 2009 se tuvo una primera versión de la página web, contrato de diseño y estructura asignado a la empresa SolutionOne, que fue corrigiéndose sin que se hayan complementado los trabajos según el esquema planteado por la empresa, para que se constituya en una herramienta de gestión comercial y de control.

Fueron 4 los productos con los que nos mantuvimos en el mercado: Administración de Nómina, Selección de Personal, Capacitación, y Otros

En el período se logró una facturación (sin IVA) de \$ 31.243,78 de los cuales \$ 8.000 fueron en alianza con Sandra Saavedra, para realizar una consultoría salarial en CELEC. La distribución de estos ingresos por producto, es la siguiente:

PRODUCTO	VALOR	PORCENTAJE
ADM. NOMINA	10.785,15	34,52%
CAPACITACIÓN	8.569,70	27,43%
SELECCION	3.397,50	10,87%
OTROS	8.491,43	27,18%
	31.243,78	100,00%



Como se demuestra, el mayor rubro corresponde a Administración de Nómina, seguido por Capacitación y a continuación Otros, pero incluido el valor de la alianza, que ya fue mencionado.

Es muy importante señalar que el producto Administración de Nómina estuvo concentrado en 2 clientes: César Castro (Administrador de Formigal, Palacara y TTI) y Maquifour. Al final del año, Maquifour dio por terminado el contrato.

Para Capacitación a través del CNCF, debimos recurrir a la alianza con la "Fundación Padre José Kenterich" que nos hizo una retención del 20% sin embargo de que el servicio adoleció de falta de oportunidad en la asesoría así como en los pagos.

Un trabajo importante en Capacitación, constituyó el servicio prestado a la Empresa CODESA de Esmeraldas, para quienes se organizó 3 eventos:

- Coaching en Recursos Humanos para el Jefe de Recursos Humanos
- Capacitación a los Supervisores
- Motivación al personal Operativo

Las decisiones adoptadas por la Gerencia General de la empresa, han contando siempre con el conocimiento previo, apoyo y colaboración de la Junta General.

3. INFORMACIÓN SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL AÑO EN LO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL:

3.1.- En lo Administrativo.- Durante el período de 2009, actuaron como autoridades de la empresa: el señor Mario Galindo Saltos en calidad de Presidente y el doctor Jorge Cáceres Echeverría como Gerente, quien por razones personales profesionales decide retirarse de la parte administrativa y operativa de la empresa el 30 de marzo de 2009 y encargar la Representación Legal al Presidente, conforme los Estatutos.

Como Jefe Administrativo y de Operaciones actuó el Lcdo. Giovany Ortiz Moya, quien voluntariamente decide retirarse el 30 de noviembre. Se mantiene la señora Guadalupe Cadena para que nos suministre el servicio de la contabilidad.

Para respaldar acciones de penetración en el mercado y lograr un buen nivel de ingresos, la Administración definió incorporar a una Vendedora y una Asistente, detalles que se exponen en el aspecto laboral.

En el 2009 no se logró concluir el trámite relacionado con las decisiones que adoptó la Junta General Extraordinaria el 19 de noviembre del 2008 y que se referían a 2 aspectos:

- Hacer una cesión de participaciones; y,
- Hacer un aumento de capital

Se recomienda que la Junta ratifique esas decisiones y se siga con el trámite correspondiente.



3.2.- En lo Laboral.- El 1 de abril y previo un proceso de selección, la Administración contrató a la señora Mónica Valencia Calderón como Vendedora, con un sistema mixto de ingresos compuesto por un sueldo fijo de \$ 300 y un porcentaje variable de comisión sobre las ventas realizadas. La señora desplegó sus actividades de mercadeo en muchas empresas a las que se realizó presentaciones y propuestas, pero a fines de mayo se retiró debido a una calamidad doméstica severa. Esta contratación no produjo ingresos para la empresa.

El 23 de marzo y como conclusión de un proceso de selección, la Administración contrató a la señorita María Fernanda Almeida como Asistente de Administración con el propósito de que suministre apoyo en programación y control de citas a los ejecutivos, a la parte administrativa y de ventas. A la salida de la Vendedora, ella siguió haciendo telemercadeo además de apoyo contable y administrativo.

3.3.- En lo Legal.- La compañía cumplió con todas sus obligaciones establecidas por las diferente entidades Administrativas, Tributarias y de Control.

4. SITUACIÓN FINANCIERA.

De conformidad con los resultados de los Estados Financieros, que son una expresión de lo mencionado en los puntos anteriores, en el período hay una pérdida de \$ 17.701.14 que en el flujo requerido ha sido sustentado por una socia y por parte de uno de los administradores.

Esta perdida puede ser amortizada conforme a la ley.

5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONÓMICO.

Como Gerente General de la compañía, sugiero que la Junta General de Socios resuelva respecto a la forma en la que se amortizarán las pérdidas existentes.

6. CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR:

Es importante dar a conocer a ustedes, que durante el ejercicio fiscal correspondiente al año 2009, la compañía ha cumplido con todas las normativas de propiedad industrial y derechos de autor vigentes en el Ecuador, cuidando especialmente que todo el software utilizado por la compañía SINERGY for BUSINESS, SINERGIA EMPRESARIAL CIA. LTDA., cuente con las respectivas licencias y autorizaciones legales correspondientes. Ejemplo constituye la adquisición de la extensión de la licencia de Polygraph, así como del programa Josedos para la administración de Nóminas.

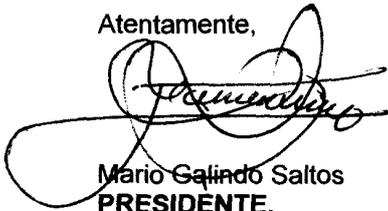
6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO.



Es primordial para el futuro de la compañía, que la Junta General resuelva respaldar las actividades comerciales propuestas por la administración de la empresa para el año 2009, que incluyen tecnología, eventos, alianzas y representaciones, el cambio de oficinas, etc., a efectos de lograr la penetración en el mercado, posicionarnos entre las mejores empresas y tener el rendimiento económico para consolidar el crecimiento comercial y esperado por los socios.

De existir inquietudes por parte de los socios acerca del contenido de este Informe, será grato atenderlas.

Atentamente,



Mario Galindo Saltos
**PRESIDENTE,
GERENTE GENERAL ENCARGADO**

