

INFORME DE GERENCIA 2009

FECHA: 26 DE ABRIL DEL 2010

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL 2009

De acuerdo a los objetivos planteados para el 2009, se concluye:

- a. Se ha incrementado el número de clientes a nivel nacional
- b. Se ha incrementado las ventas a nivel general NO en el nivel esperado
- c. Se afianzo la nueva línea de Capacitación
- d. El rubro de Servicios es el mayor generador de utilidades a la empresa
- e. Se capacito al personal de ventas y técnica en nuevas líneas.
- f. Se creó el departamento de Marketing
- g. Se contrato nuevo personal

2.- SITUACIÓN FINANCIERA

Resumiendo el balance de resultados:

INGRESOS	1.129473.59
COSTO	738.321.09
GASTOS	369.010.33
UTILIDAD	22.142.17

Los INGRESOS incluyen ventas de servicios, asesoría, capacitación, soporte técnico, productos IBM, productos nacionales, comisiones ganadas y reposiciones.

Los COSTOS representan valores cancelados a proveedores de producto comercializado .

Del rubro de GASTOS incluyen gastos en empleados y personal, servicios básicos, depreciaciones, suministros, etc,

Se invirtió en un monto considerable la capacitación al personal dentro y fuera del país.

3.- PROPUESTA DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

De la utilidad resultante en balances, la Junta de Accionistas deberá determinar el destino de las mismas.

4.- CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS

Durante el periodo 2010, hay de considerar los siguientes puntos:

Quito: Camilo Gallegos N40-77 y Miguel Albornoz
Telf.: (593-2) 2466-742 / 2273-351 / 3520-082 / 3520-985
Guayaquil: Vernaza Norte Mz. 9 solar 11, 2do piso
Telf.: (593-4) 5019-921
www.sinergyteam.com.ec

FINACIEROS

Como empresa se ha conseguido continuar con la calificación de Business Advanced, permitiéndonos optar por programas de incentivos, certificaciones comerciales y técnicas.

El crédito con nuestro proveedor principal, es de 100.000, la cual bajo con respecto a los años anteriores por motivo de políticas internas del distribuidor. crédito a 30 días.

Financieramente se ha procedido a ejecutar las políticas sugeridas por la persona que nos asesora.

ADMINISTRATIVOS

Se ha incrementado el número de personas que trabajan en la empresa, se ha analizado el crecimiento evaluando proyectos y resultados.

Se logro Motivación constante para obtener el mejor desempeño, todos los empleados deben aunar esfuerzo para superar este decrecimiento en el País

COMERCIALES

Tomando en cuenta que se ha optado por nuevas líneas de negocios, se debe analizar los valores agregados para cumplir con los objetivos empresariales.

Se ha trabajado con Nexsys en varios eventos y campañas a clientes que permiten proporcionar al cliente información.

Se ha trabajado con Aranda en varios eventos y campañas a clientes que permiten proporcionar al cliente información.

Al tener dos nuevas líneas de negocios se realizo una campaña agresiva para posicionar la marca en el mercado.

RECOMENDACIONES

Generar nuevas políticas de financiamiento a clientes .

Apoyarse en Marketing para posicionarse como empresa y de igual manera a nuestros productos.

Realizar constantes monitoreos en los gastos para conseguir ahorro en cada proceso de la empresa sin sacrificar eficiencia.



5.- PROPIEDAD INTELECTUAL

Nuestra empresa, para dar cumplimiento con las normas sobre propiedad intelectual y de derechos de autor, ha procedido con el licenciamiento y adquisición de equipos informáticos.

Al ser asociado de negocios de IBM, anualmente cancelamos la participación en el programa de canales "Value Package", valor que nos permite obtener la autorización para utilizar todo el software IBM, para uso interno.

Al ser asociado de negocios de Microsoft, anualmente cancelamos la participación en el programa de canales "Action Pack", valor que nos permite obtener la autorización para utilizar todo el software Microsoft para uso interno.

Att.


Luis Vicente Ortega Pilco
GERENTE GENERAL
SINERGY TEAM CIA. LTDA.

