

FECHA: 10 DE ABRIL DEL 2012

Estimados socios de la empresa SINERGY TEAM CIA. LTDA. A continuación les informo los resultados alcanzados durante el año terminado 2011. Sin antes expresar un agradecimiento a los socios por el apoyo brindado y al Talento Humano que conforma la empresa.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL 2011.

- ✓ Se incremento el número de clientes a nivel nacional, esta vez se incorporan clientes como AGIP, que a través de este cliente nos abre las puertas para el sector Petrolero.
- ✓ El volumen de ventas cerradas en el año 2011 se incremento, y haciendo notar que el equipo comercial fue cambiado en su totalidad.
- ✓ Se incrementó una nueva línea de producto MAXIMO, que es nuestro portafolio que permitirá el crecimiento con clientes grandes como AGIP, EMAPS, TERMOGAS, PORTA, entre otros.
- ✓ La línea que proporciona mayor rentabilidad para la empresa es la de servicios, por lo cual se ha definido estrategia para el persona del área técnica que permita crecer de manera profesional, personal y empresarial
- ✓ Premiados por IBM como el mejor canal 2011

2. SITUACION FINANCIERA DEL 2011.

- ✓ La empresa para el año 2011 tiene como resultado una utilidad 27.131.18, utilidad que realizando comparaciones con años anteriores, se incrementa, esto es muestra que la decisión del cambio radical del área comercial fue la adecuada. El índice de liquidez mejora cerrando para el 2011 en el 1.20. y terminando con total activos de \$705.908.99.

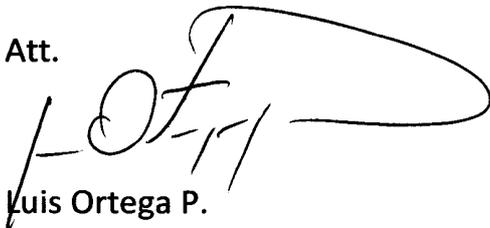


- ✓ Adicionalmente el departamento financiero, se encuentra capacitándose en todo el tema referente a NIIFS, quienes a su vez van aplicando las normas prudentemente y nos orientan a tomar mejor las decisiones. También es necesario indicar que en el año 2011 Sinergy team trabajo sobre el tema Seguridad Ocupacional, con la finalidad de ser un ente cumplidor y aceptar nuevas formas de trabajo que piden nuestro organismos de control y apoyo como son Superintendencia de compañías, Ministerio de Relaciones Laborales entre otros. De tal manera en este informe hago constar que según nuestra nomina **NO** existe empleado que haya percibido un salario menor al fijado como **SALARIO DIGNO PARA EL 2011.**

3. CONCLUSIONES RECOMENDACIONES DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS.

- ✓ En cuanto a los Financieros se esta implementado políticas de financiamiento con nuestros proveedores en función al pago de nuestros clientes finales.
- ✓ Incrementar el volumen de ventas y márgenes de ganancias para nuestros ejecutivos comerciales, que nos servirá para mejorar mucho más nuestros índices financieros sobre todo el Apalancamiento de Endeudamiento.
- ✓ Nuestros Proveedores por el tiempo de permanencia en el mercado y cumplimiento de obligaciones, las líneas y cupos has sido incrementadas.
- ✓ Para el área Comercial se incrementa la línea de venta MAXIMO y una estrecha colaboración entre el departamento técnico y Comercial.

Att.



Luis Ortega P.

GERENTE



Quito: Camilo Gallegos N40-77 y Miguel Albornoz
Telf.: (593-2) 2466-742 / 3520-082 / 3520-985
Guayaquil: Cda. Vernaza Solar 11 Norte Mz 9 Piso 2.
Telf. (593-4) 5019 921 / 5018-844

www.sinergyteam.com.ec
www.gruposinergy.com.ec