DM de Quito 17 de febrero del 2015

INFORME DE GESTION
EJERCICIO ECONOMICO 2014

Señores Accionistas

Para mi es satisfactorio presentar a ustedes, en los términos previstos por la legislación vigente, el informe de la gestión al frente de la compañía para el ejercicio del año 2014. Como lo mencioné en el informe del año 2013, nuestra actividad se encuentra en un entorno cambiante y con dinámica propia, que se caracteriza no solo por las particularidades de la economía nacional que se ven afectadas por los sucesos que acontecen tanto al interior como en el exterior sino por la naturaleza propia del sector y la normatividad aplicable. Es por ello que con el propósito de informar a ustedes sobre el curso de la compañía en el 2014 y los aspectos sustantivos --que son previsibles- para el 2015, desarrollé los aspectos más destacables y que presento a continuación.

Antecedentes

La compañía limitada SINERGY TEAM, nació hace 12 años como una alternativa para solventar las mejores soluciones informáticas a nuestros clientes usando una de nuestras estrategias, nuestro recurso humano altamente calificado.

Las decisiones y gestiones realizadas han sido encaminadas a conseguir el sueño de ver a nuestra empresa, eficiente, fuerte, segura y que prevalezca en el tiempo. Ello ha implicado cambios estructurales y sacudir esquemas mentales, para hacer de nuestra empresa, una organización inteligente, capaz de adaptarse en forma rápida y eficiente a los cambios de su entorno y obtener ventajas frente a un mercado cada vez más competitivo.

Los resultados de Sinergy Team en el año 2014, nos permite seguir siendo calificados como uno de los mejores canales a nivel de Ecuador a pesar de una Economía actual en decrecimiento.

La Gerencia General ha desplegado su gestión sobre la base de la normativa interna y externa, aplicando los principios y valores empresariales

ENTORNO ECONOMICO

En el Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2014 que ha preparado la Comisión Económica para América Latina,CEPAL se hace un análisis de la situación de la Región y en el caso de Ecuador, estima que su economía cerrara en el 2014 con una tasa del 4% menor a la proyectada del 4.5% y proyecta que en 2015 llegará al 3,8%. Según CEPAL., en la Región, la formación bruta de capital fijo se contrajo a una tasa cercana al 3,0%. En Bolivia Colombia, Panamá y Ecuador y varias otras economías de Centroamérica, la inversión se contrajo en la Argentina, el Brasil, Chile y Venezuela. En el Perú, la expansión de la inversión bruta fija se desaceleró en forma considerable en comparación con el dinamismo que exhibió en los años anteriores. Anota además que el nivel de inversión pública sigue siendo muy elevado en Ecuador y Bolivia.

A esto una baja del petróleo que comenzó a atenuarse en el último trimestre del 2014 afecto directamente el crecimiento sostenido de la inversión pública del Gobierno, debido a que el modelo ecuatoriano gira en torno al gasto público (pasó del 33% del PIB en el 2009 al 43% en el 2014, según el OPF), con poco incentivo privado, En el 2006, el 80% de la inversión era privada. Hoy es del 47% frente al 53% de la pública

GESTION DE LA COMPAÑIA

A pesar de que el 2014 fue complejo en aspectos de inversión pública y privada se ha logrado mantener un nivel de crecimiento en ventas al igual que incrementar las líneas que se comercializan, mantenemos el liderazgo a nivel Nacional como mejor Partner IBM.

Por otro lado se ha visto en la necesidad de reestructurar la Empresa a nivel organizacional, comenzando en la oficinas de Guayaquil en la cual mantenemos recursos administrativos, toda la gestión Comercial la hemos centralizado en Quito, reforzando el Departamento Comercial y Técnico resultado de esto hemos reducido costos y mejorado el despliegue técnico con todos nuestros clientes.

Al tener como compromiso el crecimiento de la Empresa y en vista de los cambios del mercado y de nuestra representada IBM nos hemos visto en la necesidad de conformar un equipo de Elite tanto Comercial como Técnico desvaneciendo la forma de tradicional de entrar al mercado antes por Producto y ahora por Soluciones con lo cual damos un valor a nuestros clientes, esta inversión de Talento Humano nos ha servido para posicionarnos como Canal Integrador.

De igual manera el inconveniente principal que se afronto en el 2014 en el primer semestre fue la liquidez de la compañía puesto que el 80% de nuestros clientes son Gobierno y al presentarse cualquier problema de presupuestos nos afecta directamente a la Empresa, la solución que se opto fue el llegar a acuerdos con los proveedores para mantener líneas de crédito a bajo interés.

Las inversiones de Capacitación y Entrenamiento a nivel de toda la compañía ha sido un factor decisor del compromelimiento de cada Recurso contratado que apalanca las operaciones de la Empresa a largo plazo, siendo más efectivo invertir en el talento humano que tener índices de rotación que resultan a largo plazo pérdida de competitividad y recursos económicos.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

A diferencia del año inmediatamente anterior, la rotación de personal para el año 2014 fue baja, las contrataciones que se hicieron a mediados del año para el área comercial y técnico se mantienen y no ha habido despidos ni cambios importantes de cargos hasta la fecha.

ASPECTOS DE TALENTO HUMANO.

Al existir cambios significativos en las leyes en cuanto al Talento Humano y alinearnos con la estrategia de invertir en cada recurso, se decidió contratar a una empresa especializada en estos temas, la misma que nos están asesorando en llevar en orden toda la información relacionada con el personal así como la evaluación de clima laborar, cumplimientos etc. a fin de tener un personal altamente comprometido.

ASPECTO ECONOMICO

Para el año 2014 el nivel de ventas asciende al valor USD 1.842.401,81, es necesario indicar que de este valor el 20% corresponde a venta de servicios, línea de producto que de acuerdo la planificación estratégica es la línea propia de nuestro negocio de mayor rentabilidad, consiguiendo paso a paso cumplir con la diversificación de líneas de productos.

Si bien es cierto que la inversión de Talento Humanoh a tenido un incremento es importante reflejar que al momento estamos obteniendo resultados de la estrategia implemantada tanto comercial como a nivel de Empresa, los clientes y nuestras representadas están posicionándonos como un Canal Integrador que a largo plazo será factor importante en el mercado de IT ecuatoriano.

Con mayor claridad pueden obaervar en forma resumida la información, en el cuadro adjunto

CUMPLIMIENTO DE NORMATIVAS

Para nuestra empresa sigue cumpliendo con normas vigentes, tanto para la Superintendencia de Compañías, SRI, Ministerio de Relaciones Laborales, en si con organismos de control

Finalmente extender un sincero agradecimiento a todos aquellos que conformamos SinergyTeam, que hemos brindado nuestro mejor esfuerzo para alcanzar las metas trazadas en este 2014 y resaltar su compromiso, lealtad, honradez y dedicación.

Atentamente

Ing. Luis Ortega P

GERENTE GENERAL