

INFORME DE GERENCIA 2007

FECHA: 28 DE ENERO DEL 2008

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL 2007

De acuerdo a los objetivos planteados para el 2007, se concluye:

- a. Se ha incrementado el número de clientes a nivel nacional
- b. Se ha incrementado las ventas a nivel general
- c. Se abrió dos nuevas líneas de negocios
- d. El rubro de Servicios es el mayor generador de utilidades a la empresa
- e. Se capacito al personal de ventas y técnica en varios aspectos.

2.- SITUACION FINANCIERA

Resumiendo el balance de resultados:

INGRESOS	779.437,55
COSTOS	564.492,23
GASTOS	168.117,74
UTILIDAD	46.827,58

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, este año se incrementó el valor de arriendo y el desarrollo de las mejoras del software financiero.

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 2007, hay de considerar los siguientes puntos:

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 40.000, 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.

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.

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

Al ser nuevo canal de ARANDA y BUSSNES IT los cuales han exigido certificaciones internacionales tanto técnica como comerciales.

5.- PROPIEDAD INTELECTUAL

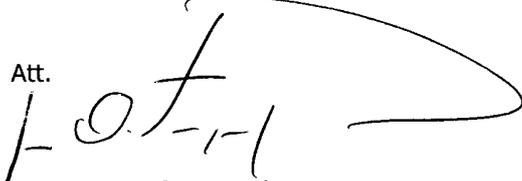
Nuestra empresa, para dar cumplimiento con las normas sobre propiedad intelectual y de derechos de autor, ha procedido con el licenciamiento y adquisición de equipos informáticos.

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.

Al ser representantes de Querix, tenemos cancelado el valor para la utilización de las licencias para uso interno.

Att.



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

 Superintendencia de
Compañías

30 ABR 2008

DIVISION INFORMATICA

