

RESUMEN DE ACTIVIDADES GfK ECUADOR INVESTIGACIÓN DE MERCADO CÍA. LTDA. AÑO 2012

De acuerdo con las disposiciones legales, a continuación se presenta el informe para los socios referente a la gestión realizada desde junio a diciembre del año 2012 por la Señora Adriana Trillo Gerente General para el período en mención.

GfK Ecuador Investigación de Mercados Cía. Ltda. es parte del Grupo GfK especializada en Retail and Technology.

Nuestra actividad se encuentra enfocada al seguimiento de los mercados tecnológicos de consumo, especialmente en las áreas de informática, telecomunicaciones, consumer electronics, línea blanca, fotografía y pequeño aparato electrodoméstico.

GfK Ecuador Investigación de Mercado Cía. Ltda. realiza el seguimiento de las ventas realizadas, en los sectores arriba mencionados y en los canales de distribución auditados a través del panel de Distribución de GfK. El mismo incluye: hipermercados, supermercados, especialistas en electrodomésticos, grupos de compra y comercios independientes. Nuestros clientes reciben informes para cada país individualmente, pero es posible agregar información a nivel regional e incluso mundial.

Este sistema de informe mundial se basa en una definición común de los mercados, estructuras de distribución, grupos de productos, modelos y características técnicas.

Nuestro servicio estándar incluye información como:

- ✓ Dimensión del mercado en unidades y valor.
- ✓ El mercado según las características técnicas.
- ✓ El mercado según los canales de distribución.
- ✓ El mercado según precios y segmentos de precios.
- ✓ Cuota del mercado para marca y modelo.

Esta información se encuentra disponible con una frecuencia mensual y hasta semanal.

Disponemos de un software especialmente diseñado para nuestros clientes que permite un análisis y acceso on-line a la información.

La capacidad para combinar datos sobre mercados, marcas, modelos, tipos de locales, precios, etc. otorga al cliente una gran flexibilidad al momento de análisis de la información.

Esta información permite al cliente conocer la estructura de su producto, política de precios y distribución como así su posición en relación a sus competidores.

El de 21 junio del año 2012 se realiza la inscripción de la compañía en el Registro Mercantil del cantón Quito, bajo el número 1978 del Registro Mercantil, Tomo 143. La compañía se constituye con un capital suscrito de US\$50.000,00 y un capital pagado de US\$25.000,00 de la siguiente manera:

SOCIO	APORTE	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO	%
GFK RETAIL AND TECHNOLOGY ESPAÑA, S.A.	Numerario	\$ 250.00	\$ 125.00	0.50%
GFK LATINOAMÉRICA HOLDING, S.L.	Numerario	\$ 49,750.00	\$ 24,875.00	99.50%
TOTAL		\$ 50,000.00	\$ 25,000.00	100.00%

Durante el período de junio a diciembre del año 2012 la Compañía no ha realizado ninguna venta, por lo que reporta una pérdida en sus operaciones, esto es, debido a la reciente creación e introducción al mercado ecuatoriano, cabe recalcar que a pesar de no haber concretado ninguna venta se han realizado varias reuniones con potenciales clientes y entre los cuales se encuentra LG Electronics con el cual estamos cerca de concretar negociaciones.

A continuación se presenta un resumen del resultado obtenido en el período que comprende junio-diciembre del año 2012:

Descripción	JUN-DIC 2012
Ventas netas	0
Costo operacionales	0
Margen Bruto en Ventas	0
Gasto Operacional	30,086
Utilidad (Pérdida) Operacional	(30,086)
Otros Gastos (ingresos), neto	(377)
Pérdida Neta	(30,462)

OBJETIVOS

Entre los objetivos principales de la empresa para este nuevo período tenemos:

- Obtener un resultado favorable para el año 2013, para esto, se debe trabajar arduamente en la introducción al mercado ecuatoriano con eficiencia, mediante la disminución costos y gastos sin perjudicar la calidad de nuestros servicios, ofreciendo servicios de calidad y a precios competitivos con la finalidad llegar a satisfacer las necesidades de nuestros futuros clientes y obtener una renta.
- Compensar la pérdida que se produjo en el año 2012, esto se pretende lograr al cumplir el primer objetivo, con las ventas que se tienen proyectadas. Este objetivo constituye un gran reto para la compañía que recién comienza sus actividades en el país.
- Explorar el mercado ecuatoriano a fondo, utilizando la ventaja que representa ser la primera empresa en el Ecuador enfocada a satisfacer las necesidades de un mercado desatendido. Esta es una gran oportunidad para abarcar un segmento de mercado tan grande como nos sea posible de acuerdo a nuestra capacidad instalada. Así podemos comenzar un proceso para lograr la consolidación en el mercado ecuatoriano y conseguir un portafolio de clientes importantes.

Estos objetivos se pretenden lograr al cumplir los siguiente sub-objetivos:

- ✓ Desarrollar y mejorar estrategias para promocionar nuestros servicios y atraer clientes nuevos.
- ✓ Realizar una mejora en negociaciones con proveedores actuales garantizando siempre servicios de calidad y con precios competitivos.
- ✓ Conseguir nuevos socios estratégicos (Retailers) para poder ofrecer servicios con una de mejor calidad a nuestros clientes finales.

CONCLUSIONES

- ❖ De acuerdo a los resultados obtenidos en el período junio-diciembre del año 2012, la compañía se encuentra en un proceso de introducción al mercado ecuatoriano inexplorado, en cuanto a los servicios que ofrecemos, y realizando reuniones con potenciales clientes y obteniendo Retailers.
- ❖ Para el año 2013 se visualiza un reto importante, el cual es conseguir un resultado favorable al final del período y así compensar la pérdida producida en el año 2012.
- ❖ Se ha tenido un acercamiento con varios clientes (Retailers) para ofrecer nuestros servicios, con varios de ellos se ha concretado una negociación. Esto nos encamina a tener una base de datos lo suficientemente sólida y confiable para ofrecer nuestros servicios al potencial cliente final y así lograr la primera venta generando un análisis profundo de optimización de costos y planes de ahorro, para generar un resultado positivo. Cumpliendo los objetivos propuestos para el año 2013 entendemos que hay mucho trabajo por hacer y que el reto es muy grande, pero esta oportunidad la debemos aprovechar para ser los primeros y los mejores en cuanto al giro del negocio.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Adriana Trillo', written over a diagonal line that extends from the top right towards the center.

Adriana Trillo
Gerente General