

RESUMEN DE ACTIVIDADES GfK ECUADOR INVESTIGACIÓN DE MERCADO CÍA. LTDA. AÑO 2014

De acuerdo con las disposiciones legales, a continuación se presenta el informe para los socios referente a la gestión realizada por el año que terminó el 31 de diciembre del año 2014 por el Señor Jethro Cortés Gerente General.

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 año 2014 la compañía reporta una pérdida en sus operaciones, esto es, debido a la reciente creación e introducción al mercado ecuatoriano, cabe recalcar que a pesar de que la compañía ha realizado sus primeras ventas a su principal cliente LG Electronics, Indurama, Sony, sus costos y gastos incurridos durante el periodo superan los ingresos. El área de operaciones de la compañía se encuentra realizando varias reuniones con potenciales clientes para mejorar la situación económica en el año 2015.

A continuación se presenta un resumen del resultado obtenido por el año que terminó el 31 de diciembre del 2014:

Descripción	2014	2013	2012
Ingresos	269,840	134,862	0
Costo operacionales	262,362	132,899	0
Margen Bruto en Ventas	7,476	1,963	0
Gasto Operacional	25,750	33,225	30,086
Pérdida Operacional	18,274	31,262	30,086
Otros gastos	-6,901		377
Pérdida Neta	25,175	31,262	30,462

OBJETIVOS

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

- Obtener un resultado favorable para el año 2015, 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 2014, 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 año que terminó el 31 de Diciembre del 2014, 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 2015 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 2014, 2013 y 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 2014 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,



Jethro Cortés
Gerente General