

Quito, 20 de marzo del 2014

Señores
Accionistas
EXPERIENCIAS WUNDERMAN S.A.
Ciudad

De mi consideración:

Señores Accionistas, para cumplir con las disposiciones contenidas en el estatuto social de la Compañía y de acuerdo con las disposiciones de la Superintendencia de Compañías, me permito poner en su conocimiento y por su intermedio a los Señores Accionistas, el informe de mi gestión cumplida durante el ejercicio económico comprendido entre el primero de enero y el treinta y uno de diciembre del año 2013.

Las operaciones de la Compañía, se desarrollaron significativamente peor que lo proyectado por la compañía y en condiciones adversas ya que los cambios realizados en Rivas & Herrera Publicidad S.A. nos afectaron directamente desde mayo 2013. Este cliente durante los años anteriores ha sido el principal cliente siendo en el 2012 más del 82% de nuestra facturación. Estas condiciones se vieron afectadas debido a cierto grado de iliquidez producida por el rompimiento de esta relación en la que Rivas & Herrera Publicidad S.A. hasta la fecha nos ha congelado los servicios prestados y tenemos por resolver servicios prestados que no tenemos aprobación de facturación los mismo suman US\$ 76.480,40.

En cuanto a metas y objetivos debemos referirnos al indicador de la gestión realizada; la facturación, esta tiene incidencia directa en el volumen de ingresos.

En el año 2013 la facturación descendió a US\$ 987.126,89, comparada con la facturación del 2012 que fue 2'579.684,20 en valores porcentuales tuvimos un decrecimiento del 62% respecto al año anterior.

Con relación a los ingresos en el año 2013 alcanzamos un total de US\$ 534.902,23; en el 2012 se logró ingresos por US\$ 997.133,13 dando como resultado un 46% de decrecimiento. Teniendo una disminución de ingresos por US\$ 462.230,90.

Se trabajó fuertemente para reducir los egresos de forma que este rompimiento de relaciones no afecte a la compañía. Se logró optimizar recursos y ser más eficientes con respecto al 2012, hubo una disminución de 21% equivalente a US\$ 178.559,02; sin embargo se había proyectado que la facturación iba a ser similar a la del año 2012 por lo que se aumentó considerablemente el número de personal para diciembre del 2012. Dentro de este rubro se despidió a un recurso que estaba por cumplir 4 años y se prescindió de los servicios de la Directora Creativa después de una larga negociación para no afectar a la compañía por el altísimo costo de su indemnización.

Obteniendo como resultado una pérdida operacional de US\$ 133.934,57 consecuencia del impacto ocasionado por la disminución de ingresos.

Como resultado de los factores antes expresados, se logró un atenuar lo que más se pudo la pérdida ocasionada por la realidad que atraviesa la compañía. El resultado final es una pérdida de US\$ 136.287,36. Para objetivizar de mejor forma, en el Anexo No. 1, se incluye estado de resultados comparativo por los años 2012 y 2013.

En lo relativo a las resoluciones de junta general de accionistas, sus disposiciones han sido muy difíciles de cumplir debido a la falta de aporte por parte de los accionistas. En el caso de Ricardo Stoyell McGill, se ha verificado que la empresa que mantiene con su hijo fue la empresa que rompió los servicios prestados por mi representada afectando la relación con Rivas & Herrera Publicidad S.A. siendo los causantes del debacle de esta compañía.

En cuanto a la gestión administrativa durante el año 2013, debo resaltar que tuvimos que dar marcha atrás a grandes inversiones realizadas, en la bodega que se alquiló para dar mejor servicio a nuestro mayor cliente; en la misma se inició un proceso de adecuación de infraestructura

tecnológica, la misma que se perdió el momento en el que se rompió el contrato de alquiler con el dueño del inmueble teniendo que también cancelar una multa por el rompimiento anticipado del contrato.

En mi calidad de Gerente General y con la finalidad de cumplir con los objetivos del año 2014 periodo que se presenta con mayores incertidumbre que el anterior, en cuanto al ámbito nacional e internacional, debido al entorno en que se desarrolla la política económica nacional y mundial, por los desajustes económicos presentes en Latinoamérica, así como por los problemas de tipo político, económico, fiscal, propios de nuestra economía; y, por último por la incertidumbre con respecto a la relación y las deudas que mantiene con nosotros Rivas & Herrera Publicidad S.A. hacen que debamos encarar el mismo de forma de solventar los problemas existentes y liquidar saldo que tenemos con nuestros clientes.

Es importante enfatizar una nueva vez más, la compañía atraviesa su peor crisis desde su constitución la misma que tiene que ser tratada con la importancia del caso. Para lo cual sugiero tomar las siguientes medidas.

1. Inyectar capital fresco a la compañía para afrontar sus obligaciones.
2. Cubrir la pérdida ocasionada en el 2013.
3. Revitalizar la Agencia
4. Presentación constante de propuestas a los clientes
5. Reducción de costos fijos para seguir con el objetivo de optimización de los recursos
6. Alianza Estratégica con nuevas agencias de publicidad.
7. Búsqueda de nuevos clientes y ampliación de los servicios ofrecidos por la Agencia

Esperando de esta forma, haber cumplido con el encargo delicado de administrar la Compañía, reitero mi agradecimiento por la confianza consignada.

Cordialmente,


JORGE FERRERA SANCHEZ
Gerente General

Adj. lo indicado.