

## INFORME DE GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA EMPRESA SYNERGIELATAM CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2013

Señores accionistas:

En calidad de Gerente General de SYNERGIELATAM CIA. LTDA. Pongo a su consideración, el informe anual de las actividades desarrolladas durante el ejercicio económico 2013.

El entorno económico del país en el año 2013 fue favorable para iniciar nuestro emprendimiento pues la inflación registrada fue del 2,7% anual. Además hubo una adecuada estabilidad política, económica y del marco legal, que por lo menos no entorpecieron nuestro primer año de labores.

<b>CIFRAS MACROECONÓMICAS</b>			
	2011	2012	2013
<b>Inflación</b>	5.41%	4.16%	2.70%
<b>Tasa Activa Dólares</b>	8.17%	8.17%	8.17%
<b>RMILD</b>	2,958	2,483	4,361
<b>Deuda Externa Pública</b>	10,055	10,872	12,920
<b>Deuda Interna Pública</b>	4,506	7,781	9,288
<b>Deuda Externa Privada</b>	5,251	4,951	5,685
<b>Déficit fiscal</b>	1.00%	0.70%	
<b>PIB</b>	79,779	87,502	89,834
<b>Crecimiento del PIB</b>	7.80%	5.10%	3.80%
<b>Balanza Comercial</b>	687	441	1,084
<b>Exportaciones</b>	22,322	23,899	24,958
<b>Remesa emigrantes</b>	2,673	2,667	2,410
<b>Depositos Bcos. privados</b>	22,410	25,997	23,544
<b>Créditos al sector privado</b>	21,153	24,259	26,812
<b>Salario Mínimo Vital</b>	307.83	340.47	370.82

En mayo 2013 empezamos a dar sentido operacional a nuestro emprendimiento que lo denominamos y lo registramos legalmente como SYNERGIELATAM CIA. LTDA. , nuestros objetivos básicos del primer año de gestión se centraron en los siguientes puntos:

- 1) Dotar de las facilidades operacionales, esto es arrendar oficinas en Quito y Guayaquil, dotarlas de amueblamiento y equipos computacionales para su adecuado funcionamiento.
- 2) Contratar al equipo humano mínimo indispensable para las oficinas de Quito y Guayaquil
- 3) Gestionar la apertura de clientes.
- 4) Gestionar asociaciones internacionales con agencias de investigación de de mercado que sean de prestigio y globales

Como resultado del ejercicio podemos destacar que al término del mismo logramos cumplir a cabalidad con lo que nos habíamos planteado al iniciar nuestra operación en el mercado ecuatoriano, así:

- 1) Tenemos dos oficinas en las principales ciudades del Ecuador, Quito y Guayaquil desde donde podemos atender y ejecutar todo tipo de estudios de mercado. Las dos oficinas cuentan con instalaciones adecuadas de Cámaras Gessel para realizar estudios Cualitativos. Están muy bien ubicadas en Quito y Guayaquil lo que permite un adecuado acceso de clientes, personal, y participantes en los estudios.
- 2) Tenemos un talento humano de primer nivel, que nos permite hacer propuestas de valor para nuestros clientes y poder entrar a competir con empresas de investigación de mercado ya establecidas en nuestro país. Los líderes de las diversas áreas de nuestra empresa tienen mucha experiencia a nivel local e internacional manejando proyectos para clientes multinacionales.
- 3) Hemos logrado consolidar importantes cuentas de clientes como es el caso de Sab Miller (Cervecería Nacional), Nestlé, Diners Club, Synapsis, entre otras.

Empresas de mucho prestigio que ya nos han calificado como proveedores y para los cuales ya hemos realizado varios proyectos de mercado, es decir ya nos han recomprado y con los cuales estamos fortaleciendo nuestra relación comercial.

Pese a ser un año de arranque logramos tener unas ventas por US\$ 332.192,50 y además logramos generar propuestas que deberían convertirse en ventas en el 2014.

- 4) Durante el 2013, hemos logrado también conseguir convertirnos en socios estratégicos de dos importantes empresas internacionales de prestigio como son TNSGLOBAL y SYNAPSIS con las cuales hemos desarrollado muchos proyectos utilizando sus metodologías y técnica y por otro lado dando soporte en la ejecución de campo en sus proyectos en Ecuador. En mayo 2013 pudimos asistir a México Mónica Izurieta Directora de Estudios y mi persona, para un plan de capacitación metodológica en TNS. Esta capacitación fue muy provechosa pues en el transcurso de 2013 pudimos poner a prueba la experiencia adquirida a nivel de relaciones de negocios y a nivel de metodologías de investigación poniéndolas en práctica en nuestro portafolio de clientes

A nivel de negocio en general fue un año de inversión para abrir la operación y para mantenerla funcionando y creciendo en función de la demanda de los clientes.

Adicionalmente, es importante mencionar que durante el año 2013 y de acuerdo al movimiento en esos meses desde mayo a diciembre presenta una pérdida de US\$1.600,70 dólares (Un mil seiscientos con 70/100) porque en este periodo se han realizado gastos de inversión necesarios para el funcionamiento normal de la compañía.

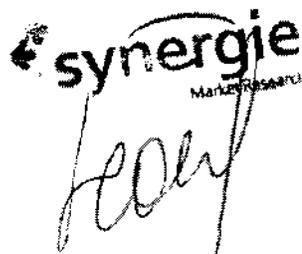
De todas maneras la Gerencia ha tomado decisiones a fin de optimizar los recursos con que cuenta y poder obtener una rentabilidad para el siguiente año, que estará centrada principalmente en generar un mayor volumen de ventas y mayor eficiencia en los gastos.

Con lo expuesto, pongo a su consideración este informe y los estados financieros.

Agradezco al Directorio de la Empresa, por sus buenos consejos y colaboración, así como a todos los ejecutivos y colaboradores de las empresas que conforman SYNERGIELATAM CIA LTDA por el gran esfuerzo desplegado.

Señores accionistas, muchas gracias por su confianza.

Atentamente,

The image shows the logo for Synergie Market Research, which includes the word "synergie" in a stylized font with a small graphic element to the left, and "Market Research" in a smaller font below it. Overlaid on the logo is a handwritten signature in black ink.

**JOSE RICARDO LEON DE LA TORRE**

GERENTE GENERAL

SYNERGIELATAM CIA LTDA