

## INFORME DE GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA EMPRESA SYNERGIELATAM CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2014

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 2014.

El entorno económico del país en el año 2014 fue favorable para nuestro segundo año de labores, en el que nuestra meta principal era empezar a consolidar nuestro emprendimiento.

Como indicadores económicos del periodo podemos anotar que la inflación registrada fue del 3,62% anual. Podríamos decir que en general hubo una adecuada estabilidad política, económica y del marco legal, que por lo menos no entorpecieron nuestra gestión de negocios.

INDICADORES MACROECONOMICOS DEL ECUADOR	2012	2013	2014	2015*
PIB (año base 2007)	64.105.563	67.081.069	69.770.346	72.665.661
Inflación	4,16%	2,70%	3,62%	3,90%
Crecimiento del PIB (año base 2007)	5,2	4,6	3,9%	4,0%
PIB Per cápita (año base 2007)	4.130	4,252	6.308	6.673

\*Proyección Banco Central del Ecuador

Nuestros objetivos del ejercicio de negocio del año 2014 se centraron en los siguientes esfuerzos:

- 1) Fortalecer nuestra infraestructura de prestaciones físicas, principalmente en lo relacionado para la ejecución de estudios cualitativos, en Quito y Guayaquil.
- 2) Incorporar personal calificado y con experiencia principalmente en la Dirección de Estudios Cualitativos, y en la Dirección de Estudios

Cuantitativos, para poder incrementar nuestra oferta de servicios y nuestra propuesta de valor a nuestros clientes.

- 3) Fortalecer nuestra base de clientes y generar nuevas cuentas.
- 4) Fortalecer nuestras asociaciones de negocios a través de Synapsis y TNS Global y buscar nuevas asociaciones que aporten proyectos y clientes rentables.
- 5) Generar rentabilidad económica a la empresa

Como resultado del ejercicio podemos destacar que al término del mismo logramos cumplir a cabalidad con lo que nos habíamos planteado, así:

- 1) Alquilamos en el mes de junio 2014 una nueva oficina en el Edificio Multicentro, en el mismo piso donde tenemos nuestra operación para de esta manera dar facilidad operativa en la ejecución de sesiones grupales y en pruebas de producto y realizamos todas las adecuaciones para tener una amplia sala de reuniones y Cámara de Gessel con instalaciones de audio y video para los proyectos Cualitativos. Igualmente en Guayaquil dotamos de instalaciones de audio y video para la sala de circuito cerrado de investigación Cualitativa.
- 2) Realizamos varias contrataciones de investigadores para el área Cualitativa y finalmente tenemos un nuevo director con experiencia en el medio y que tiene el reto de consolidar y hacer crecer al área.
- 3) Mantenemos un talento humano de primer nivel a los que sumamos contrataciones de buena trayectoria en la industria para fortalecer el área de estudios cuantitativos, como fue el caso de Marcela Pincay que salió de Cervecería Nacional.
- 4) Se logró consolidar importantes cuentas de clientes como es el caso de Sab Miller (Cervecería Nacional), Synapsis, Nestlé, Udla, Diners Club, Quala, Fritolay, TNS, entre otras, quienes nos han confiado estudios cada vez más grandes y de mayor complejidad, lo que demuestra la confianza depositada en nuestra empresa.
- 5) Los clientes del sector público fueron un importante aporte en las ventas especialmente los proyectos del Ministerio de Comercio Exterior y la Policía Nacional a través de la consultoría de la USFQ

Pese a ser un año de arranque logramos tener un total de ingresos por US\$ 677.784, posicionándose como principales clientes en facturación Sab Miller, Synapsis y Nestlé Ecuador.

- 6) 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 técnicas y por otro lado dando soporte en la ejecución de campo en sus proyectos en Ecuador.

A nivel de negocio podemos decir que fue un año positivo pues se logró generar utilidades en el ejercicio, revertiendo la pérdida del año de arranque de la operación.

Como se explica en el párrafo anterior las ventas en el 2014, fueron de \$677.784, lo que representó un incremento de más del 51% con relación al año 2013, situación que nos ha permitido fortalecer nuestras operaciones, mejorar nuestras instalaciones, adquirir nuevos activos y lograr una estabilidad económica para seguir adelante, las ventas por estudios cuantitativos representaron el 85% de nuestros ingresos totales y las cualitativas el 25%, indicador que nos demuestra que nuestra fortaleza está en el área cuantitativa y que debemos seguir desarrollando el área cualitativa, a pesar de que no es un mal indicador pero sabemos que tenemos potencial para desarrollar esta área diversificando nuestros servicios.

La utilidad del ejercicio asciende a \$29.418.83 antes del 15% de participación trabajadores y del 22% de impuesto a la renta, lo que representa un 4% de margen de rentabilidad, sobre el total de ingresos, el 15% a repartir de utilidades es de \$4.412.82 y el impuesto a la renta de \$6.602,28, el mismo que será compensado con las retenciones de impuesto efectuadas por nuestros cliente durante el año.

El año 2015 se viene con muchos interrogantes e incertidumbres pues la situación económica del país ha cambiado por la drástica caída de los precios del petróleo y por lo que ello implica, mayores cargas impositivas para las empresas y ciudadanía en general, así como también inestabilidad política por las medidas económicas de ajuste que llevará a cabo el gobierno, y por otro lado las nuevas regulaciones laborales que también nos afectarán.

También a nivel de la industria se presentan grandes cambios con el ingreso de la compañía multinacional Millward Brown que de seguro será un actor importante en nuestro mercado y de manera más directa en nuestros principales clientes.

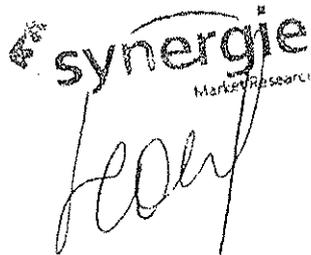
Como compañía para este tercer año de gestión tenemos el gran reto de continuar generando un mayor volumen de ventas y una mayor eficiencia en los gastos, para continuar generando valor para todos los grupos de interés de la compañía

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 que conforman SYNERGIELATAM CIA LTDA por el gran esfuerzo desplegado.

Señores accionistas, muchas gracias por su confianza.

Atentamente,

The image shows a handwritten signature in black ink, which appears to read "Jose Ricardo Leon de la Torre". The signature is written over a logo for "synergie Market Research". The logo consists of the word "synergie" in a bold, lowercase, sans-serif font, with "Market Research" in a smaller font underneath it. To the left of the word "synergie" is a small graphic element resembling a stylized 'S' or a cluster of dots.

JOSE RICARDO LEON DE LA TORRE

GERENTE GENERAL

SYNERGIELATAM CIA LTDA