

INFORME DE GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA EMPRESA SYNERGIELATAM CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2016

Señores accionistas:

En calidad de Gerente General de SYNERGIELATAM CIA. LTDA. pongo en su consideración, el informe anual de actividades desarrolladas durante el ejercicio económico 2016.

El entorno económico del país cada vez es menos favorable para nuestro emprendimiento, pues al final del año empezamos a sentir sobretodo la falta de crédito, pilar fundamental para apalancar nuestro flujo de caja y poder soportar el desarrollo de nuestros proyectos. Dificultad que pudo ser apalancada gracias al apoyo de préstamos adicionales de algunos socios. Pero sobretodo afecta la incertidumbre y la falta de confianza de nuestros clientes ante la recesión económica que atravesamos que afectan de manera especial al sector productivo, que hace que proyectos aprobados de nuestros clientes se aplacen o se suspendan de manera definitiva. Agravándose esta situación, de manera especial al final del año por coincidir con el periodo previo a las elecciones presidenciales del año 2017.

Nuestros objetivos del ejercicio de negocio del año 2016 se centraron en los siguientes esfuerzos:

- 1) Desarrollar nuevos productos propios o innovación en metodologías y técnicas de investigación sobre todo lo relacionado con aplicaciones móviles y on line como las basadas en comunidades sociales en internet.
- 2) Fortalecer nuestra base de clientes y generar nuevas cuentas.
- 3) Fortalecer nuestras asociaciones de negocios principalmente a través de Synapsis y sus nuevas unidades de negocio que promueven soluciones innovadoras y diferenciadoras, además de buscar nuevas asociaciones internacionales que aporten proyectos y clientes rentables.
- 4) Mejorar nuestros procesos operacionales para disminuir costos y mejorar nuestra rentabilidad.

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

- 1) Se desarrollaron varios proyectos que nos permiten demostrar nuestra autonomía y capacidad para poder diseñar y ejecutar proyectos en plataformas móviles como es levantamientos a través de smartphones, tablets, etc., llegando a incrementar al final del año el número de

proyectos de investigación cuantitativos realizados a través de plataformas móviles

- 2) A nivel Cualitativo realizamos varias experiencias positivas utilizando la investigación en community panels, que nos permite dar un paso en la investigación on line de manera pionera en nuestro país. Pero aún los resultados son muy pequeños en facturación, pero generan mucha inquietud en los clientes y considero que hay que seguir apostando y fortaleciendo estas herramientas de investigación pues tiene mucho potencial en los próximos años.
- 3) Se logró aperturar y dinamizar nuevas cuentas como es el caso de CNT-EP y Alpina Ecuador que se perfilan como clientes con gran potencial de crecimiento para el 2017.
- 4) Logramos vender al final del año, el importante proyecto Big Brother para SabMiller de más de 150.000 dólares y que tenía un gran potencial de continuidad y crecimiento para el año 2017, pero que lamentablemente por la compra de SabMiller por parte de ABInbev quedó suspendido hasta que vaya consolidándose el proceso de fusión entre estas dos multinacionales.

Logramos tener ingresos por US\$ 593.042,32 posicionándose como principales clientes en facturación SabMiller, Synapsis, CNT-EP, Feedback y Quala Ecuador.

A nivel de negocio podemos decir que fue un año complicado, por las circunstancias del entorno de negocio detalladas en la parte introductoria de este informe, pero pese a ello se lograron capear las dificultades principalmente ganando la licitación de servicios de Investigación de Mercados para CNT-EP y vendiendo proyectos de valor agregado a SabMiller.

Pese a los esfuerzos realizados, descritos anteriormente, los ingresos por ventas en el año 2016, representaron una disminución del 4,8% con relación al año 2015. Las ventas por estudios cuantitativos representaron el 73% de nuestros ingresos totales y las cualitativas el 27%, indicador que nos demuestra que mejoramos los resultados del área cualitativa en 7 puntos en relación al año anterior, dado principalmente por la contratación de este tipo de estudios por parte de CNT-EP, pero considero que es un área que presenta todavía oportunidades de seguir creciendo.

La utilidad del ejercicio fue de USD\$ 4.735,37 antes del 15% de participación trabajadores y del 22% de impuesto a la renta, lo que representa un 1% de margen de rentabilidad, sobre el total de ingresos, el 15% a repartir de utilidades es de \$710,31 y el impuesto a la renta de \$3.982,72, el mismo que

será compensado con las retenciones de impuesto efectuadas por nuestros clientes durante el año.

El año 2017 es un año que se ve muy complicado para el desarrollo del negocio, por un lado, porque la situación económica del país es muy pesimista con un desempleo en aumento, excesiva deuda externa y con las proyecciones de crecimiento del PIB casi nulas, además de ser un año electoral que genera muchas incertidumbres; esto a la vez genera menos inversiones en proyectos en nuestros clientes y menos contratación de investigaciones de mercado.

Otro factor importante a considerar en el ejercicio 2017 es la compra de SabMiller por parte de ABInbev, que genera un año de reestructuración de la operación a nivel mundial y a adaptarse a las nuevas políticas de contratación regionales y de inversión en Marketing y de investigación de Mercados de la nueva empresa que por las primeras señales da muestra de ser más restrictiva.

La industria de Investigaciones de Mercados de nuestro país, al tener menos inversiones de parte de los clientes para sus actividades de Marketing, se está volviendo más competitiva por precio lo que hace que para ganar proyectos tengamos que bajar nuestros precios y por lo tanto afectar a nuestro margen de ganancia. Factor que debemos considerar en el ejercicio del presente año.

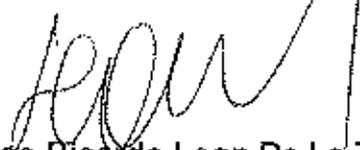
Como compañía para este complicado inicio de quinto año de gestión tenemos el gran reto de continuar generando un mayor volumen de ventas y una mayor eficiencia en los gastos, para continuar generando valor para todos los grupos de interés de la compañía

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 Synergelatam Cia Ltda por el gran esfuerzo desplegado en el año 2016 y hago votos que se mantenga en el nuevo ejercicio fiscal.

Señores accionistas, muchas gracias por su confianza.

Atentamente,



Jose Ricardo Leon De La Torre

Gerente General

Synergelatam Cia Ltda