

INFORME DE GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA SYNERGIELATAM CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2017

Señores socios:

En calidad de Gerente General de SYNERGIELATAM CIA. LTDA. pongo en su consideración, el informe anual de actividades desarrolladas durante el ejercicio económico 2017.

El año 2017 fue un año complicado para el desarrollo del negocio, por un lado, la situación económica del país se mantuvo a la expectativa de las directrices económicas del nuevo gobierno, que no se llegaron a definir y esto tuvo un impacto negativo en las decisiones de negocio de nuestros clientes, solamente a finales de año se vio una ligera mejoría en las decisiones para llevar a cabo proyectos de investigación de mercados.

Por otro lado, la compra de Sab Miller por parte de ABInbev, repercutió de manera importante en la baja de nuestra facturación, este cliente que en el año 2016 facturó USD 228.712, en el año 2017 llegó a comprar USD 48.367. Igualmente este cliente empezó a licitar a finales del año porque ya no contrata de manera directa para la operación de Ecuador sino que ahora licita para los tres países que forman el grupo regional denominado COPEC conformado Colombia, Perú y Ecuador, con una presión grande de precios porque ponen a competir a proveedores de los tres países y de manera especial compiten las empresas multinacionales de Investigación de Mercado que también pelean bajando los precios para mantener su espacio a nivel regional. Por otro lado, su inversión a nivel de servicios de marketing ha disminuido de manera considerable.

En el año 2017 la situación económica y política del país por el cambio de gobierno, hizo que haya muchos cambios a nivel de ejecutivos de la Compañía Nacional de Telecomunicaciones (CNT), esto incidió en la licitación anual de servicios de Investigación de Mercados que se vio aplazada por varias ocasiones y al final del año no se llegó a realizar, por lo tanto, este cliente no facturó nada en el año 2017, mientras que en el año 2016 su volumen de facturación fue de USD 70.000.

Por otro lado, las condiciones comerciales relacionadas con los días de cartera con la mayoría de clientes se han ido extendiendo lo que nos genera graves problemas de flujo de efectivo ya que la recuperación esta por sobre los 60 días.

Estas circunstancias impactaron negativamente en las ventas del año, siendo este uno de los más bajos desde que empezamos como compañía, teniendo una caída del 28% versus el mismo periodo anterior.

Para contrarrestar todo este escenario negativo del entorno político – económico del país y de clientes tuvimos que tomar medidas importantes para disminuir nuestro gasto operativo, así, no se llenaron las vacantes de personal ocurridas en el ejercicio; como el caso de Director de Estudios Cualitativos, la Gerente de Estudios, la Jefe de Campo de Quito entre otros y se generaron otras ajustes en el área administrativa y de proyectos.

Desde la parte comercial se incorporaron nuevos clientes y se fortaleció la relación comercial con otros, estas acciones llevaron a aplacar la caída de facturación de las cuentas grandes mencionadas anteriormente. Alpina se convirtió en el primer cliente del año, Quala y Rene Chardón llegaron a ocupar los primeros lugares en el ranking de ventas. La diversificación de clientes funcionó y ayudó a cubrir la disminución de las ventas de los otros clientes.

Para el año 2018 debemos mantener nuestro enfoque en los siguientes objetivos:

- 1) Desarrollar nuevos productos propios e 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.

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 incorporando nuevos clientes como Alpina, Rene Chardón, Ales, y retomado la cuenta de Cervecería Nacional.

La utilidad del ejercicio fue de USD\$ 4.514,05 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 \$677,11 y el impuesto a la renta de \$3.767,60 el mismo que será compensado con las retenciones de impuesto efectuadas por nuestros clientes durante el año.

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.

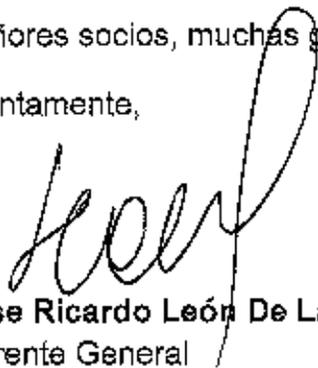
Como compañía para este complicado inicio de sexto año de gestión tenemos el gran reto de continuar generando un mayor volumen de ventas y una mayor eficiencia en los gastos, para continuar generando valor para todos los grupos de interés de la compañía

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 2017 y hago votos que se mantenga en el nuevo ejercicio fiscal.

Señores socios, muchas gracias por su confianza.

Atentamente,



Jose Ricardo León De La Torre
Gerente General
Synergelatam Cia Ltda