

INFORME DE GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA SYNERGIELATAM CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2018

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 2018.

El año 2018 la situación económica del país siguió afectada por el rezago de las políticas económicas del anterior gobierno y se mantuvo la incertidumbre por la demora del nuevo presidente en tomar medidas, sobre todo las que deberían ayudar a paliar principalmente el déficit fiscal.

Por otro lado, se puso de manifiesto los cambios administrativos y de marketing de ABInbev, que repercutió de manera importante en la baja de nuestra facturación con este cliente, llegando a tener solo una facturación de muy disminuida en el presente año y con casi ninguna cotización de proyectos a finales del año. Esta adquisición global de ABInbev, afecta de manera importante a la industria de Investigación de Mercados del Ecuador y muy específicamente a nuestra empresa ya que Sab Miller en los últimos años fue nuestro mejor cliente.

En el año 2018 se reactivó la licitación de la Compañía Nacional de Telecomunicaciones (CNT), la misma que logramos ganarla, lo que hizo que nuestras ventas del segundo semestre mejoren de manera significativa. Igualmente quedaron proyectos parte de este contrato para ejecutarlos en el año 2019.

En relación al año anterior se logró crecer las ventas en un 10% y podría haber sido mejor si se hubiese podido ejecutar más estudios del contrato de la licitación de la Compañía Nacional de Telecomunicaciones (CNT).

Tienden a empeorar las condiciones de pago de la mayoría de nuestros clientes que se han ido extendiendo, lo que nos genera graves problemas de flujo de efectivo ya que la recuperación esta por sobre los 60 días.

Las medidas administrativas y financieras tomadas el año anterior sirvieron para contrarrestar los efectos negativos de la caída en las ventas.

Los objetivos del ejercicio de negocio del año 2018 se enfocaron en:

- 1) Llegar a sobre el 90% de levantamiento de encuestas de manera digital, con dispositivos móviles
- 2) Fortalecimiento de nuestra base de clientes y generación de nuevas cuentas.
- 3) Fortalecimiento de 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) Mejoramiento de 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.
- 2) A nivel Cualitativo logramos consolidar un buen equipo de consultores externos, que nos apoyaron durante el año con muy buen desempeño y sobre todo con satisfacción de nuestros clientes
- 3) Se logró consolidar cuentas de clientes nuevos como Ales, Rene Chardón y a finales de año entramos a trabajar con Carvajal. También a nivel de clientes de fuera se lograron hacer algunos proyectos de agencias de investigación de Centroamérica, por las compras de empresas ecuatorianas por capitales centroamericanos.

A nivel de negocio podemos decir que fue un año de estabilización al dejar de depender de nuestro principal cliente Sab Miller y por otro lado a ajustar los recursos principalmente de estudios y proyectos a los mínimos necesarios.

La utilidad del ejercicio fue de USD\$ 5.189,68 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 \$778,45 y el impuesto a la renta de \$2.856,84, 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 año 2019.

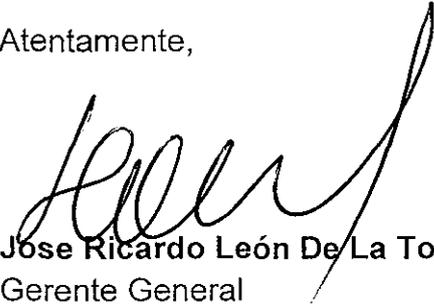
Como compañía nuestro enfoque en el año 2019 tiene que ser eminentemente comercial pues debemos generar un mayor volumen de ventas. En lo que tiene relación con los gastos hemos llegado a alto nivel de eficiencia en los mismos.

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 en el año 2018 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
Synergielatam Cia Ltda