

EXPEDIENTE N°.:18534-89

INFORME DE SITUACIÓN

**DE:
LA COMPAÑÍA VALINMER C. LTDA.**

Quito a 19 de abril de 2013

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Cúmpleme informar a los socios en esta reunión que, el ejercicio del año 2012, nos ha proporcionado un mejor rendimiento que el de años anteriores. Hemos tenido una regularidad en los pedidos de nuestros clientes tradicionales y hemos logrado captar otros clientes que hasta el momento no los habíamos atendido.

Veo conveniente destacar que el apoyo del persona con que contamos es de especial valía e importancia, ellos cuentan ya con una gran capacitación y experiencia lo que nos ha permitido atender con gran eficiencia y calidad a todos los clientes, seguimos contando con muchos de los colaboradores que teníamos para lo que es trabajo de campo. Ellos cuentan con plena capacitación, para realizar de la manera más profesional todos los procesos que debemos ejecutar hasta la terminación de cada uno de los proyectos de investigación y asesoría que atendemos en el mercado nacional. Los esfuerzos realizados en procura de lograr una mayor cantidad de clientes y recuperar la actividad que la empresa había tenido en años anteriores han dado un cierto resultado. Mucho de lo planificación se ha cumplido, gracias a lo cual los resultados de este año son favorables y más positivos que los de años anteriores.

Por otro lado debo informarles que en los primeros meses del año, logramos establecer un convenio de cooperación con otra organización que cuenta con call center debidamente montado y con personal estable. Valiéndonos de ellos hemos podido atender pedidos que gran envergadura y cumplir con puntualidad la entrega de dichos estudios.

En el año 2012 se produjo un repunte en la necesidad de información del mercado, del consumidor y en definitiva del tipo de información que nosotros ofrecemos, gracias a ello, hemos logrado un año fructífero con un buen número de estudios y carga de trabajo. Es penoso, sin embargo, que el sector empresarial se mantiene en expectativa de las decisiones de tipo político, lo cual, en cierta medida y en ciertos sectores detiene nuestra actividad. Dado que fue un año de elecciones también se produjo por momentos un cierto grado de detenimiento en la demanda de estudios de la psicología del consumidor.

Debo recalcar que en general, la actividad que las empresas están desarrollando para ampliar sus negocios es muy escasa y en esa medida nos

afecta, sin embargo, hemos tenido algunos de nuestros habituales clientes que han querido mantenerse informados sobre la situación y desarrollo del país, por lo que hemos podido realizar para esas empresas algunos importantes estudios.

Muchos empresarios han detenido significativamente sus inversiones, especialmente en la prospección de nuevos mercados, desarrollo de nuevos productos, ampliación de sus actividades en otros sectores del país. Esto ha motivado a que muchas de las cotizaciones que presentamos a lo largo del año no se hayan convertido en contratos efectivos.

Existen algunos empresarios que han buscado ampliar y mejorar el conocimiento que tienen de los niveles de satisfacción de sus clientes, por lo que hemos podido atenderles en esa línea de investigación.

Por otro lado, el sector de la construcción sí ha presentado un movimiento importante y, como ustedes saben, hemos realizado algunos estudios habitacionales de importancia y de gran impacto social. Estos clientes han quedado muy satisfechos con la información que hemos proporcionado y se han comprometido, algunas de las empresas que son nuevas para nosotros, en mantener otros estudios a futuro.

El lanzamiento de la línea de investigación en el área de Recursos Humanos no ha logrado despegar y prácticamente no hemos podido conseguir clientes para este campo de actividad. Creemos que es necesario ampliar información hacia los sectores de interés y ver, si de esta manera, con más información, logramos que algunos proyectos en esta línea resulten en este año que comenzamos. Felizmente tampoco hemos invertido demasiados recursos en esa línea por lo que no ha habido afectación ninguna a los resultados obtenidos en este año.

Probablemente esta línea de actividad sea muy nueva en nuestro país, pero esperamos comenzar a ver los resultados a partir del próximo año. En lo que va de este, no hemos conseguido todavía clientes en la línea.

Sin embargo, hemos tenido la recurrencia de algunos de nuestros antiguos clientes y se han incorporado, así mismo, otros que nos han demandado de nuevas estrategias para la investigación y la asesoría que hemos realizado. El año presentó dos grandes momentos, la primera mitad del año, fue positiva para nuestra actividad, sin embargo, en la segunda mitad fue decayendo el mercado de manera notoria

Nuestra actividad empresarial está íntimamente vinculada con las opciones de inversión y desarrollo de las empresas, de ahí que, en un período de temor y poca inversión, motivada por los cambios en el estilo de la política y manejo de las reglas de juego empresarial, nuestra labor se haya visto deprimida en cierta medida. Las empresas han dejado de invertir en investigación y desarrollo, aunque algunas sí lo han hecho.

El comienzo del 2012 fue muy bueno y se mantuvo así a lo largo del año, con clientes recurrentes y con la incorporación de nuevos clientes. En todo caso parecía que nos daría resultados más altos, factor que si bien no se mantuvo a lo largo del año, pudimos sin embargo, mantener una actividad suficiente que ha arrojado como resultado, un pequeño margen de utilidades, si bien no es mucho, es un indicador de que nuestra empresa puede mantenerse en el tiempo y seguir incursionando en las actividades de investigación de la psicología del consumidor como lo hemos realizado a lo largo de tantos años.

A pesar de haber sido un año de elecciones, la demanda de nuestro servicio fue relativamente estable y conseguimos atender válidamente a un importante grupo de empresas tanto nuevas como antiguas.

Debemos decir que para el futuro estamos diseñando nuevos productos y servicios que lleguen a otras necesidades del sector empresarial, esto, con la esperanza de lograr recuperar la actividad que la empresa había tenido en años anteriores y que ahora se ha visto seriamente disminuida.

Gracias a la vigencia del dólar como moneda hemos podido mantener una estrategia de precios estables, lo que ha beneficiado al mercado en general y hemos podido ofrecer sistemas de pago a plazo, hecho que ha sido solicitado por algunas de las empresas a las que hemos atendido. Esto sin embargo, nos afecta en liquidez y reserva para momentos de baja actividad.

Sin embargo, la relación con algunos de nuestros clientes se ha mantenido y hemos desarrollado nuevas estrategias para poder atenderlos de la mejor manera. También hemos implementado procedimientos para buscar e incorporar nuevos clientes, procurando así, ampliar la base de contactos.

La situación ha llevado a que los empresarios que han solicitado nuestros servicios, aprecien aún más las bondades de nuestro producto, especialmente en situaciones de crisis que es cuando más información de los mercados se necesita. Solamente conociendo los hábitos de la población con respecto a la

compra de bienes en general, es posible desarrollar estrategias adecuadas de mercado que refuercen la presencia en el mercado y se vean así, las empresas, menos afectadas por las crisis y factores del entorno.

Se ha hecho una costumbre que nuestros clientes, gracias a la confianza que desarrollan por la calidad de nuestro trabajo, sean referentes para otros, factor que, además, estamos estimulando para buscar nuevos contactos.

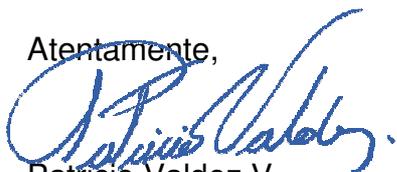
La recomendación constante de algunos de nuestros clientes hace que logremos incorporar nuevos sectores y podamos comprender nuevas necesidades de información y requerimientos de asesoría, factor que estamos tomando en cuenta para justamente desarrollar nuevos productos. Muchos empresarios una vez beneficiados con nuestros servicios, han recomendado a otros para que nos contacten y busquen nuestra asesoría, lo que nos ha permitido establecer nuevos clientes y ampliar así la cobertura en el mercado.

El apoyo que los accionistas han sabido dar a nuestra gestión ha sido muy valioso, por lo que dejo especial constancia y reconocimiento, a la vez que, los comprometo para que en el nuevo período incrementen su apoyo. Especialmente valoro la confianza depositada en nuestra gestión y todos los esfuerzos y estímulos personales que hemos recibido para no desmayar en una situación tan delicada como la que debimos afrontar.

Definitivamente los nuevos sistemas de computación y software, como también el acceso a Internet que ahora tenemos, ha dado frutos importantes repercutiendo positivamente en nuestra eficiencia y cumplimiento en la realización de las distintas actividades, tanto propias del negocio, como de los aspectos administrativos y contables. La calidad de la información, los diferentes análisis y pruebas estadísticas con que ahora contamos han permitido que nuestro producto final sea de la más alta calidad y confiabilidad.

Comprometo a los accionistas para que continúen brindando su apoyo y orientación, como también, vinculándonos con otras empresas para que soliciten nuestros servicios y productos.

Atentamente,



Patricio Valdez V.

Gerente de VALINMER C. LTDA