

EXPEDIENTE N°.:18534-89

**INFORME DE GERENCIA
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**

Quito, marzo de 2017

Hemos convocado a esta reunión a todos los socios de la compañía para presentarles el informe de labores correspondiente al año 2016. Como es de su pleno conocimiento, nuestra empresa, pequeña como es, se ha mantenido trabajando dentro los límites y hemos continuado haciendo todos los esfuerzos necesarios para contactar con nuevos clientes, ampliar nuestra base de cobertura y mantenernos en la delantera en lo que tiene que ver con la parte tecnológica, científica de nuestra labor.

La investigación de la psicología del consumidor, que es la esencia de nuestra actividad, a pesar de los muchos años que llevamos realizando, todavía es algo desconocido que los empresarios no llegan a visualizar la validez y profundidad de lo que ello conlleva.

En todo caso, siempre tenemos que hacer referencia a la situación general que el país ha experimentado en el año 2016 a todo lo largo. Como es de su conocimiento, la situación general de la economía se ha visto deteriorada por una fuerte caída del precio del crudo desde mediados del 2015, esto ha venido a complicar todo el proceso de inversión que, en general, el estado venía haciendo, lo cual a repercutido en el giro de muchos negocios en el país. Repercusión que ha significado una importante pérdida de puestos laborales, con un incremento en el desempleo. Esto especialmente repercute en el interés de las empresas por crecer o lanzar al mercado nuevos productos, incidiendo directamente sobre nuestra actividad.

Por otro lado, los procesos de capacitación, que es la otra línea de nuestra actividad, ha tenido muy poca acogida, justamente por el proceso de disminución de la plantilla laboral de las empresas. Hemos ofertado a una amplia variedad de instituciones y empresas nuestro servicio de capacitación y motivación del recurso humano, pero la respuesta general ha sido que, como no se ha ampliado la plantilla de empleados, poco se requiere de una capacitación o de procesos motivacionales.

Los procesos de capacitación, por una parte se han detenido de manera drástica, así mismo todo lo que tienen que ver con el área de mercadeo e inversión en este campo ha sido suspendido hasta nueva fecha.

Hemos presentado a razón de 7 propuestas por mes a diferentes empresas tanto de la sierra como de la costa, sin que hayamos podido obtener una respuesta favorable de forma que sea importante o significativa para el desempeño de nuestra empresa.

En cuanto al rendimiento que ha logrado la empresa es pequeño, pero nos ha permitido mantenernos en el mercado y con esperanza hacia el futuro.

Hemos tenido una enorme irregularidad en los pedidos de nuestros clientes tradicionales y no hemos podido conseguir la incorporación significativa de nuevos clientes que marquen una diferencia y garantía hacia el futuro.

Al igual que en años anteriores, debo resaltar el hecho de que contamos con colaboradores entusiastas y comprometidos con la actividad que desarrollamos, tanto en el área de investigación como en el de capacitación y motivación. Son todos personas que reúnen características excepcionales y positivas, que si bien no están involucrados en la gestión comercial sino, en el área operativa de campo, no hemos podido ampliar nuestra cobertura de clientes.

Los colaboradores con que contamos son 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 están plenamente capacitados, 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.

Cabe indicar también, que con algunos de nuestros clientes tradicionales hemos seguido trabajando y atendiendo sus necesidades y cubriendo con nuestros servicios sus requerimientos. Ellos han mantenido su afán de trabajar con nuestra compañía aunque algunos de ellos han disminuido de manera importante sus pedidos.

El convenio que habíamos establecido con la otra organización que cuenta con un call center debidamente montado y con personal estable, ha dado muy buenos resultados y nos ha permitido atender algunos clientes que tenían requerimientos de esa naturaleza.

Nuestra estructura de costos no nos permite bajar el precio lo que ha motivado que no logremos algunos de esos contratos que podían ser importantes, especialmente los relacionados con el proceso de investigación para las elecciones de dignidades sectoriales. 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.

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 2016 no fue muy bueno y la actividad no mejoró a lo largo de todo el año. En todo caso parecía que nos daría resultados más altos, factor que si bien no se logró a lo largo del año, pudimos sin embargo, mantener una actividad aunque mínima pero que nos ha permitido mantenernos en el mercado. Si bien no hemos logrado ninguna utilidad la compañía se ha podido mantener lo que es un indicador de que nuestra empresa puede continuar 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.

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.

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.

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