



Quito, 29 de mayo del 2020

Estimadas
SOCIAS
MERAKOMUNICACIONES CIA LTDA

Pongo a su conocimiento las siguientes actividades que se han realizado durante el ejercicio económico del año 2019:

Operativos:

- 1) Permisos de operación: tenemos actualmente todos los permisos pertinentes para nuestra operación.
- 2) Este año mudamos nuestra oficina al Edificio Alfil, lo cual nos significó unos egresos adicionales, pero sin duda nos permitió poder estar más cerca de nuestros clientes y colaboradores, esto significó un mejor seguimiento y ejecución de los proyectos.
- 3) Se hizo levantamiento de inventario de los productos sobrantes de eventos realizados y se los almacenó en la bodega del edificio.
- 4) Hicimos contrataciones nuevas para dar respuesta a los requerimientos de clientes de Agencia Meraki. El recurso humano contratado ha demostrado calidad y profesionalismo, y se ha adaptado a la cultura interna de la empresa.
- 5) Implementamos un sistema de seguimiento y/o supervisión para el equipo que nos permitió evaluar su gestión por los resultados obtenidos. Adicionalmente, se implementaron procesos internos para llevar control de permisos, enfermedades, vacaciones, horas extras, reembolsos, otros. Estos cambios nuevos tuvieron un impacto de calidad en la satisfacción de los colaboradores.
- 6) Se mantuvo la contratación de la empresa Clapper para los servicios contables de la empresa, la misma nos permite llevar un seguimiento mensual adecuado de la contabilidad y finanzas de la empresa.
- 7) Se mantuvo la contratación eventual de los servicios legales con LexBuro.

Comercial:

- 8) Desde el punto de vista comercial crecimos en ventas frente al 2018. Eso se da por tres principales razones:
 - a. Aumento de nuestra cartera de clientes. Hemos llegado a nuevos clientes gracias a nuestro posicionamiento en el mercado.
 - b. Aumento de áreas usuarias dentro del mismo cliente. Nos han referido dentro de las empresas de nuestros clientes y brindamos servicios a nuevos departamentos como son recursos humanos, marketing y comunicación.
 - c. Aumento de presupuestos en el área de eventos. Durante el 2019, y como estrategia de marketing, los clientes invirtieron en esta actividad.

- 9) Nuestra facturación se concentró en nuestros principales clientes de acuerdo al siguiente detalle:



- 10) Se obtuvo tarjeta de crédito corporativa para Socias y Coordinador de Eventos, esto facilitó la gestión de compras de la empresa para necesidades diarias así como compras para el área de eventos. Adicionalmente, nos permitió financiar por un mes dichas compras ya que la tarjeta se cancela a mes vencido.
- 11) Se evidenció un alto crecimiento en el ámbito de eventos, lo cual nos ha permitido posicionarnos y crecer financieramente. Sin embargo, al ser un ingreso variable se sugiere a las Socias identificar nuevas formas de ingreso fijo que permitan mantener los costos mensuales de la Agencia.
- 12) Para el mes de octubre de 2019 se tenía planificado un importante evento del cliente ADS en la ciudad de Guayaquil. Por motivo de las medidas económicas adoptadas por el gobierno y las protestas a nivel nacional, nos vimos en la obligación de cancelar el evento, lo que ocasionó multas en los proveedores ya contratados y pérdida de pasajes aéreos. Se logró negociar con el cliente posponer el evento a febrero de 2020 y el cliente consiente de la fuerza mayor asumió los valores mencionados.

Financieros:

- 13) No contamos a la fecha con créditos bancarios.
- 14) Existen créditos pendientes de pago con dos de las Socias, mismos que se ven reflejados en los balances de la empresa. La intención es cancelar los mismos durante el 2020 si la situación económica de Agencia Meraki lo permite.
- 15) Durante el 2019 enfrentamos el reto de establecer plazos de cuentas por pagar acorde a las cuentas por cobrar, lamentablemente la situación del mercado no nos permite equiparar estos plazos. La mayoría de clientes nos pagan a 30 días y a veces se demoran hasta 80 días en cumplir las obligaciones. Por otro lado, nosotros debemos dar anticipo a la mayoría de proveedores y pagar el saldo contra entrega. Durante el último trimestre del 2019 logramos establecer un nuevo acuerdo de pagos a los principales proveedores que establecía un anticipo de 30% y el 70% de saldo a 30 días. Esto nos permitió estar más holgados en temas de flujo dentro de la empresa.



16) Los resultados financieros de 2019 fueron positivos, teniendo MERAKICOMUNICACIONES CIA LTDA una utilidad de \$2,571.34, este resultado fue alentador y durante la planificación estratégica del 2020 se establecieron ambiciosas metas. Lamentablemente, debido a la crisis sanitaria que vivimos, hemos tenido que tomar importantes decisiones para estos primeros meses del año con el fin de hacer frente a la crisis económica de la empresa.

Se agradece el apoyo y comprensión de los accionistas durante toda la gestión del año 2019 y se espera la misma colaboración para el futuro.

Atentamente,

María Nayely Godoy Jaramillo
GERENTE GENERAL
MERA KICOMUNICACIONES CIA LTDA